BESTSELLER AMERICAN ABSOLUT

timp de 18 săptămâni pe lista de bestselleruri a ziarului *New York Times*

GERRY SPENCE

CUM SĂ ARGUMENTEZI ca să CÂȘTIGI de fiecare dată

ACASĂ,
LA SERVICIU,
LA TRIBUNAL,
ORIUNDE,
ORICÂND

Editura Vremea

Coperta de Silvia Colfescu

Copyright © 1995 by Gerry Spence. All rights reserved.
Published by arrangement with Peter Lampack Agency, Inc.
Copyright © Editura VREMEA, 2006, pentru versiunea în limba română.
Toate drepturile rezervate.

GERRY SPENCE

Cum să argumentezi ca să câştigi de fiecare dată

ACASĂ,
LA SERVICIU,
LA TRIBUNAL,
ORIUNDE,
ORICÂND

Traducere şi note de Lena Călinoiu

EDITURA VREMEA
BUCUREŞTI
2008

Dragei mele Imaging, care m-a învățat că, în cele din urmă, dragostea este întotdeauna argumentul câştigător.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

SPENCE, GERRY

Cum să argumentezi ca să câştigi de fiecare dată - acasă, la serviciu, la tribunal, oriunde, oricând / Gerry Spence ; trad.: Lena Călinoiu. – Ed. a 2-a. - Bucureşti : Vremea, 2006

Index

ISBN 978-973-645-287-1

I. Călinoiu, Lena (trad.)

159.923.2

Cuprins

Pledoaria mea pentru această carte 1

Să începem 4

Partea I Să ne pregătim să câştigăm.....9

1. De ce să pledăm?
Să deschidem uşile, să ne eliberăm sufletul.....11
2. Când să argumentăm
Să câştigăm fără să pledăm.....25
3. Să înţelegem puterea
Arma care trage în ambele direcţii 37
4. Incredibila putere a credibilităţii
Să stai dezbrăcat 57
5. Puterea de a asculta
Să auzi omul din spatele zgomotului 82
6. Puterea prejudecăţii
Examinarea îmbrăcămintei, curăţarea petei 90
7. Puterea cuvintelor
Cizelarea monologului 123

Partea a II-a Susţinerea pledoariei câştigătoare.....137

8. Structurarea pledoariei câştigătoare
Cum să ne construim o casă de nedărâmat 139
9. Deschiderea
Să micşorăm diferenţa pentru a fi auziţi 167

10. Cum să prezentăm pledoaria câştigătoare
Să dăm drumul zgomotului şi furiei.....189
11. Pledoaria magică
Să pledăm în afara *Zonei inimii* 219
12. Imbatabila pledoarie a puterii
Să-i facem knock-out.....234

Partea a III-a Argumentele în dragoste şi război.....265

13. Argumentele într-o relaţie de dragoste
Dragoste şi război.....267
14. Disputa cu copiii
Iarăşi iubire şi război 295
15. Argumentele la serviciu
Cum să faci faţă coloşilor din corporaţii şi să supravieţuieşti Leviatanului guvernamental.....330
16. Pledoaria pentru dreptate
Să fii conştient de responsabilitatea sinelui 361

Mulţumiri.....363

Despre autor.....364

Index.....365

Pledoaria mea pentru această carte

Arta argumentării este arta de a trăi. Pledăm pentru că trebuie, pentru că viaţa o cere, pentru că viaţa însăşi nu este de fapt decât o pledoarie.

Am scris această carte pentru că a trebuit. A pleda face parte din profesia mea. Argumentele sunt asemenea ciocanelor şi cuielor cu care am construit cazurile câştigătoare pentru clienţii mei timp de peste patruzeci de ani. Ca şi amerindienii, cred că cel mai mare dar este capacitatea de a învăţa, iar acesta nu ia sfârşit decât la moarte. Visul meu este aşadar să vă împărtăşesc cele însuşite de mine despre cum să argumentezi. Altfel, mi-e teamă că toată suferinţa, îndoiala, frica, eşecurile trăite de mine în timpul în care am învăţat cum să construiesc o pledoarie câştigătoare vor fi în zadar.

Pledoaria este într-adevăr o artă. Are o tehnică, bine determinată şi oricine poate construi o pledoarie câştigătoare. Putem aduce argumente câştigătoare în bucătărie, în dormitor, la tribunal, în consiliul de administraţie, la serviciu, oriunde. Sunt convins că o pledoarie solidă nu vine din negarea unicităţii noastre divine în favoarea stilului sau valorilor altcuiva, ci din sondarea profunzimilor miraculoase ale personalităţii proprii. Cum? În asta constă magia argumentării şi vom cunoaşte această vrajă în paginile următoare.

Am zburat până la lună şi înapoi, dar lansăm în spaţiul extraterestru o specie extrem de înapoiată. În esenţă, continuăm să fim nişte fiare, la fel ca dihania care atacă atunci când este provocată, iar când se află în faţa nevoii sau a dorinţei, ia ce-i trebuie cu forţa de la membrii mai slabi ai ierarhiei. Faptul că suntem în stare să divizăm atomul pare o anomalie, atâta

vreme cât suntem aproape incapabili să ne convingem unii pe alții să respectăm dreptatea. Putem să combinăm gene, dar nu suntem în stare, cu simplitate, să ne cerem unul altuia iubirea. Pericolul final este, desigur, să punem puterea tehnologiei în mâna unor sălbatici a căror dibăcie în privința argumentației a depășit doar cu puțin stadiul mormăielilor și mârâielilor strămoșilor ancestrali. Pe scurt, am învățat cum să dominăm oamenii ca *lucruri*, dar când ne referim la oameni ca oameni, ne purtăm de parcă am fi încă în epoca pietrei.

Cu această strădanie a mea nu sper să salvez rasa umană. Cred însă că pentru început trebuie și chiar putem să facem ceva, oricât ar fi de puțin. La fel cum omul și-a început călătoria tehnică cioplind întâi în piatră, și noi trebuie să descoperim modalitățile simple și eficace de a comunica unul cu celălalt. Trebuie să învățăm să le vorbim și să-i ascultăm pe semenii și pe copiii noștri. Trebuie să învățăm cum să ne promovăm interesele proprii la locul de muncă. Am putea face rasa umană să avanseze enorm dacă am învăța măcar să comunicăm cinstit cu vecinii. Am putea înregistra un progres uimitor pentru specie dacă ne-am obișnui să ne satisfacem necesitățile și aspirațiile pe calea discuțiilor, nu să împrăștiem cadavre peste tot.

Eu am argumentele mele proprii care mă definesc și care îmi susțin scopul meu în viață, așa cum îl înțeleg eu. Nu văd un loc mai potrivit pentru a-mi ține predicile decât o carte despre pledoarie. Aici veți da peste mine. Mi-am deschis larg ușile. Nu numai că mi-am întocmit argumentația despre cum să pledezi, dar, cu premeditare și previziune rece, am pledat cu fervoare pentru cauze și idei care sunt riscante pentru mine. Sper să izbutesc cu argumentația mea, sper că ea va determina schimbarea și va face loc evoluției. Dar fac loc și părerilor voastre diferite, argumentărilor voastre. Pentru că, în primul rând, fără a avea puterea de a contraargumenta, nu ați avea puterea de a mă asculta sau de a mă înțelege, nu-i așa? Fără forța voastră, aș fi singur.

Visez la o carte care să vă ajute să realizați ceea ce vă doriți în viață. Viața e scurtă și trebuie trăită cu toate avantajele

ei. Visez la o carte care să vă ajute să ieșiți cu aripi noi din această experiență, care să vă permită să vă eliberați din coconii convențiilor. Vă văd zburând. Vă văd pledând pentru ceea ce vă doriți, fără să vă fie frică că veți fi exilați. Vă văd expunându-vă necesitățile fără să vă răniți pe voi sau relațiile voastre. Vă văd creând, jucând, câștigând. Acest vis îmi aduce multă bucurie pentru că, dacă vom trece de obstacolele psihice, cred, prevăd că, într-o bună zi, vom ajunge să fim întocmai specia la care creatorii noștri au năzuit de la început.

Gerry Spence
martie 1995
Jackson, Wyoming

Să începem

Toată lumea vrea să pledeze. Toți o fac. Toți au nevoie s-o facă. Uneori pledoaria este urlată printre lacrimi. Alteori este o izbucnire de furie neputincioasă. Uneori este doar o firavă mormăială într-un colț de cameră. Alteori este mobilizatoare, carismatică, mișcătoare. Uneori, în miez de noapte, singur în pat, urlăm pledoaria în tăcere, în urechea stearpă a minții.

Păsările pot zbura, dar numai oamenii pot pleda. Pledoaria este afirmarea ființei noastre. Este instrumentul principal al relațiilor umane. Speciile ar pieri fără pledoarie. Sub forma unei sugestii subtile, este mijlocul prin care ne ajutăm unii pe alții. Sub formă de avertisment, ne fereşte de pericole. Ca o expunere, ne învață. Ca expresia creativității, este darul pe care ni-l facem noi înşine. Ca protest, luptă pentru dreptate. Ca un dialog rațional, soluționează disputele. Ca o afirmare a sinelui, generează respect. Ca o cerere pentru iubire, exprimă devotamentul. Ca o rugă, stârneşte milă. Ca un discurs carismatic, mişcă mulțimile şi schimbă istoria. Trebuie să pledăm pentru a ajuta, a avertiza, a conduce, a iubi, a crea, a învăța, a ne bucura – a fi.

Oricine, orice persoană în viață poate construi pledoaria câştigătoare. Mulți se zbat în mocirla unui trecut stagnant, imuabil. Închişi în vizuina lor metafizică, mulți nu-şi susțin cauza. Iar mulți dintre cei care îndrăznesc totuşi eşuează în pledoariile lor şi ajung frustrați şi reduşi la tăcere. Încă şi mai mulți pledează aproape orbeşte – precum cei care nu au ținut niciodată în mână o bâtă de baseball şi încearcă să lovească mingea, lovesc şi lovesc prin aer până ce în fine, cu totul întâmplător, mingea se izbeşte de bâtă.

Inamicul nu este *Celălalt* împotriva căruia construim pledoaria. Vina nu este a lui Dumnezeu sau a sorții sau a ghinionului care ne-au hărăzit cu un glas stins sau cu o prezență banală. Nu din cauză că ne lipseşte geniul electrizant sau spiritul luminator dăm greş în construirea unei riposte strălucite sau a unei pledoarii convingătoare. Nu eşuăm din cauză că posedăm doar un fond limitat de cuvinte. Nu reuşim să realizăm pledoaria de succes pentru că ne închidem pe noi înşine cu anumite *încuietori*, lacăte care țin prizoniere argumentele noastre sau, dacă totuşi construim pledoaria, ne împiedică să adoptăm poziția de succes sau metoda câştigătoare.

Metoda din această carte este identificarea unora dintre încuietori şi oferirea cheilor pentru a le descuia. Încuietoarea vă aparține, desigur. Însă tot voi sunteți în posesia cheii. Am modelat această carte ca pe o pledoarie – o argumentație care găseşte ÎNCUIETOAREA din cauza căreia devenim infimi şi oferă CHEIA salvatoare. Structura pe care am expus-o aici reflectă metoda mea de comunicare cu ceilalți în sala de tribunal sau în afara ei, la serviciu sau acasă. Ea a fost dezvoltată şi perfecționată pe parcursul unei vieți în care am fost muncitor, procuror, avocat pledant, soț şi tată.

Am împărțit cartea în trei părți. Partea I aduce un lucru ignorat de numeroşi scriitori de cărți de popularizare şi perfect explicat de un cowboy din Wyoming pe care l-am cunoscut odată. Văzând un şmecher bogat care călărea o mârțoagă pe o şa scumpă cu intarsii de argint - o imagine tipică de fițos – cowboy-ul i-a spus individului: „Ia uite-te la tine, bre, cum arăți! Ai pus o şa de o mie de dolari pe o gloabă de doi bani! Cât ar fi şaua de şucară, tot nu poți ajunge nici unde pe o gloabă de doi bani." E adevărat că, oricât ar fi oratorul de deştept, oricâte trucuri istețe ar fi deprins şi oricât de elocventă i-ar fi retorica şi tehnica, acestea în final nu reprezintă mai mult decât şaua de o mie de dolari. Nu contează dacă stăpânim deprinderile, procedeele şi metodele, ba chiar şi arta pledoariei: dacă suntem încă zăvorâți în tainița sufletului nostru, nu putem învinge. Dacă nu ştim când să argumentăm şi când să ne ținem gura, dacă nu

ştim cum să folosim forţa şi cum să evităm pagubele provocate de noi înşine sau de ceilalţi, nu putem învinge. Dacă nu stăpânim puterea teribilă a credibilităţii sau puterea magică de a asculta, putem să pledăm cu toată măiestria şi desăvârşirea artistică a celor mai mari oratori din toate timpurile, că nu vom învinge vreodată. Pentru a câştiga avem nevoie de o şa care într-adevăr trebuie pusă pe un cal puternic.

Îmi asum eventualele critici care ar susţine că această carte ar conţine prea multă filosofie şi predică, prea multă psihologie şi poveşti şi prea puţine reguli scrise negru pe alb, într-un limbaj accesibil, ca într-un manual de instrucţiuni pentru construirea unei ambarcaţiuni sau despre cum să cânţi la chitară. Argumentul meu este că se poate să navigăm şi să cântăm la chitară fără să fie nevoie să evoluăm prea mult. Lucru imposibil pentru pledoaria de succes. Magia pledoariei câştigătoare este zămislită de persoană, nu de cuvinte. De suflet, nu de discurs. Cei care sunt nerăbdători să afle despre cum se face o şa, în detrimentul formării unui cal puternic care să alerge cu şaua pe el, se pot duce direct la a doua parte a cărţii, unde explic în amănunt structura, pregătirea, tehnica şi arta pledoariei câştigătoare. Dar chiar şi acolo mă ocup de magia persoanei, căci tehnica este inutilă fără tuşa artistului. Toţi avem această magie, puterea unică a fiecăruia, care în veci nu va putea fi reprodusă întocmai. Ceea ce îmi ataţă curiozitatea este căutarea acestei magii, lucru care sper că vă va mobiliza şi pe voi.

Cea de-a treia parte a cărţii ne ajută să învăţăm cum să le vorbim celor dragi, copiilor şi coloşilor corporatişti şi guvernamentali - cu şefii noştri. Pentru a pleda cu succes pe lângă cei dragi trebuie să redefinim ce înseamnă a câştiga şi ce dorim să obţinem din argumentaţia noastră. Nu se pot ţine pledoarii acasă în acelaşi mod în care pledez eu în faţa juriului într-un proces penal. Nu se poate vorbi copiilor noştri aşa cum se înfruntă adversarul din sala de tribunal. Nu se poate contrazice puterea şefului fără a şti care-i este forţa. Ultimul capitol se ocupă de ideea că este datoria noastră, aşa cum este datoria

oricărui posesor al unei arme puternice, care, după ce am dobândit esenţa pledoariei de succes, să o punem în slujba scopurilor corecte şi drepte.

Haideţi, aşadar, să pornim în această încercare mână în mână, ca şi cum am intra într-o pădure întunecoasă. Odată intraţi, o să vedeţi că aceasta nu e atât de neagră, atât de adâncă şi de înspăimântătoare. Vom vedea că este chiar drăgălaşă, cu copaci falnici care oferă adăpost, cu leacuri secrete şi poţiuni magice. Vom descoperi locuri încântătoare unde răzbate soarele. Astă promisiune vă fac. Haideţi, deci, să ne jucăm împreună prin pădure. Haideţi să învăţăm să pledăm şi să nu pledăm, să luptăm împotriva puterii altora şi să căpătăm noi înşine putere, să ne recunoaştem teama şi să o învingem, să creăm, să cântăm şi să ne dăm frâu liber spiritului. Să învăţăm împreună cum să pledăm şi cum să câştigăm de fiecare dată.

PARTEA I

Să ne pregătim să câştigăm

1

De ce să pledăm?

SĂ DESCHIDEM UŞILE, SĂ NE ELIBERĂM SUFLETUL

ÎNCUIETOAREA: Nu-mi place să pledez şi nu-mi plac nici cei care o fac. Deci, de ce să nu încercăm să ne înţelegem? De altfel, eu pierd când pledez.

Suntem făcuţi pentru a construi pledoaria câştigătoare în aceeaşi măsură în care suntem făcuţi să mergem în picioare. Nu ne trebuie părul cărunt şi vocea tunătoare a marilor oratori. În bucătărie putem vorbi liniştit şi învinge. Nu avem nevoie de lecţii de retorică. Nu ne trebuie vocabularul unui profesor de la Harvard[1]. Putem vorbi cu copiii noştri, cu şefii noştri într-un limbaj obişnuit şi putem învinge. Putem avea câştig de cauză şi la bară, în sala de tribunal, şi în dormitor. Dar dacă ne închidem în cotloanele psihicului, nu vom putea construi niciodată pledoaria învingătoare.

Am fost uneori încuiaţi de părinţi sau de profesori într-o cămăruţă întunecoasă. Uneori ne-am încuiat singuri. E acelaşi lucru, uşile sunt la fel de ferecate. Unora le plac cotloanele foarte mult. Unii nu cunosc o altă lume. Nu au idee că există un spaţiu spiritual. Alţii, însă, izbesc în uşi şi imploră să fie eliberaţi.

Cum de am ajuns atât de încătuşaţi, atât de liniştiţi, atât de tăcuţi? De când ne naştem suntem antrenaţi să evităm confruntarea. Când deschideam gurița să urlăm, ni se vâra imediat un biberon în gură pentru a ne înăbuşi ţipetele. Am fost

[1] Harvard Law School este cel mai prestigios centru de studii şi cercetări juridice din SUA.

dresați precum cățeii: *Nu lătra!* Perfect domesticiți, am fost antrenați să ne conformăm, să tăcem, să trudim. Îi etichetăm pe chinezi de barbari pentru că în urmă cu mai puțin de un secol bandajau picioarele fetițelor pentru a se conforma idealului chinezesc de frumusețe fizică[2]. Vedeți grozăvia acestui lucru? Fetițe cu picioruşele legate astfel încât atunci când cresc picioarele devin nişte cioturi oribile? Vă imaginați copila care vrea să se joace, să alerge şi să danseze, dar se abține ruşinată pentru că are picioarele strâmbate şi schilodite? Nu există păcat mai mare decât cel de a lega sufletul copiilor noştri!

Am fost învățați să nu dăm frâu liber sentimentelor. Prețuim logica şi detestăm pasiunea. Bărbații adevărați nu plâng. Doctorii nu suferă alături de pacienții lor. Avocaților nu trebuie să le pese de clienți. Oamenii de afaceri sunt reci şi calculați, impersonali, de parcă lumea ar fi populată de roboți. La vremea când tinerii avocați ajung în fața primului lor juriu, au trăit fără îndoială deja experiența primei lor pledoarii spulberate de nişte profesori care nu au pledat niciodată la bară. La fel, ne trezim într-o bună zi că am devenit adulți şi descoperim că singurul izvor al pledoariei noastre câştigătoare a fost secat de părinți sau de cei egali nouă, cei care au putere asupra noastră.

La vremea când am ajuns adulți, cuvântul *pledoarie* ne trezeşte sentimente întunecoase, negative. Părinții şi profesorii şi predicatorii şi preoții au exercitat deja presiuni imense asupra noastră. Ne-au obligat să le acceptăm calea, religia, filosofia, valorile, convențiile, politica, înțelepciunea. Puterea normelor

[2] Originea istorică a legării picioarelor este vagă, dar se bănuieşte că datează din timpul dinastiei Tang (618-907). Ea a devenit cu timpul standardul frumuseții feminine la curtea imperială chineză, obicei care s-a răspândit în toate păturile sociale din dorința de a imita elitele. Legarea consta din înfăşurarea strânsă a labelor picioarelor fetițelor de 3-5 ani cu bandaje până ce degetele erau presate pe talpă, iar laba rămânea mică şi căpăta o formă arcuită, care crea mari dificultăți la mers. Acest obicei a fost interzis după înființarea Republicii Populare Chineze, la 1 octombrie 1949, dar a fost complet abandonat abia prin anii '60.

comunității îngrădeşte mintea şi spiritul şi nu tolerează confruntările. Suntem croiți încă de la început în formă de maşinărie umblătoare, greoaie, truditoare şi mai cu seamă lipsită de complicații. Am fost asamblați şi prefabricați sub formă de elevi manierați, consumatori previzibili şi cetățeni ascultători. Cea mai mare parte a sălbăticiei a fost domesticită. Ne sufocăm sub un clopot amorf de uniformitate. Am învățat că e mai bine să ne conformăm decât *să existăm*. Argumente?

Mase întregi de bărbați şi femei, cu ochii demult stinşi de deziluzii şi dezamăgiri, îşi trăiesc viața mizerabilă, jalnică, într-o liniştită disperare. Mulți se simt atât de mărunți, de meschini, de triviali, încât nu au nici cea mai mică stimă pentru propria lor unicitate perfectă. Cum să îndrăznească ei să pledeze?

Dar spiritul uman este ca păpădia din grădină. Dacă este retezat de la pământ, reapare dintr-un singur fir de rădăcină. Este adevărat că ceea ce răzbate poate fi slab şi plăpând. Dar trăieşte. Dumnezeule, trăieşte şi se dezvoltă! Şmecheria este să descoperi propriul firicel de rădăcină, să prețuieşti acel minuscul ciot plin de sevă, care caută soarele. Ăsta-s eu, sunteți voi, suntem chiar noi!

Cum? Cheia libertății noastre este jenant de evidentă.

CHEIA: Trebuie doar să ne acordăm permisiunea. E nevoie doar să ne descuiem uşile.

Aceşti oameni – noi înşine – încuiați prin cămăruțe întunecate, cu cheia eliberării strânsă în pumni, suntem o privelişte bizară. Cheia este, desigur, *permisiunea*, permisiunea *noastră* de a ne strecura afară din debara, de a face un pas, a privi în jur, a pune întrebări, a impune respect, a ne împărtăşi creativitatea, ideile, a ne exprima, a căuta iubirea, a umbla după dreptate – *a fi*.

ÎNCUIETOAREA: Mi-e frică să pledez. Nu-mi aduce decât necazuri.

Cum discutăm cu cei pe care îi iubim? Argumentele devin amare, vorbele urâte, drumurile către inimă se închid, iar sentimentul de dragoste este înlocuit cu durere şi, mai apoi, cu mânie. Cum ne luptăm cu bătăuşii de pe stradă care au fost mereu mai tari şi care acum, ca şefi, au posibilitatea să ne arunce afară din serviciu pe noi şi alte mii ca noi – de obicei în ajun de Crăciun? Cum putem discuta cu oricine ar fi ei? Cum să ne îndepărtăm familia, să ne necăjim prietenii, să ne atragem duşmănia colegilor, să ne supărăm şefii şi să ne izolăm de comunitate? „Când argumentezi nu poţi decât să pierzi." Asta ne spune nouă experienţa. Nu am învăţat de-acum că tăcerea e de aur, iar capul plecat sabia nu-l taie? Parcă încă ne răsună în urechi cuvintele lui In-mut-too-yah-lat-lat, marele şef de trib al indienilor Nez Percé, mai cunoscut sub numele de Şeful Joseph care, când a capitulat, a spus printre lacrimi: „Eu nu voi mai lupta niciodată"[3]?

Cum facem faţă acestei frici care ne paralizează? Eu simt un gol în stomac ori de câte ori mă duc la bară să pledez. Îl simt de fiecare dată când încep examinarea încrucişată a unui martor important, un expert care are mult mai multe cunoştinţe despre subiectul respectiv decât mine. Voi da greş? Voi trece drept incompetent? Cum să îndrăznesc să mă confrunt cu el? Să sfârşesc prin a mă furişa afară din sala de tribunal, cu juriul privind în urma mea, martor al ruşinii mele, iar adversarul, cu o căutătură răutăcioasă, să-şi bată joc de nefericirea mea?

CHEIA: Frica este aliatul nostru. Frica este energia care se transformă în putere – puterea noastră.

[3] Hinmaton-Yalaktit (Tunetul care se rostogoleşte de pe munte), numele indian al lui Chief Joseph (1840-1904), un şef al tribului de amerindieni Nez Percé de pe coasta nord-vest americană, cunoscut ca un trib pacifist, s-a opus încercărilor autorităţilor federale de a-i obliga să trăiască în rezervaţie. În 1877 s-au retras mai mult de 1600 km prin statele Montana şi Idaho şi, după un scurt asediu, Chief Joseph a capitulat, spunând: „Ascultaţi-mă, voi, şefi de trib! Am obosit. Inima mi-e bolnavă şi mâhnită. Aici, unde e acum lumină, eu nu voi mai lupta niciodată."

Frica este deopotrivă prieten şi duşman, adversar şi aliat. Frica este dureroasă. Urăsc tovărăşia ei nelipsită. Şi totuşi, ea mă provoacă. Îmi bagă simţurile în priză. Ca şi vrabia, pândesc, pândesc şi frica mă face vigilent. În pădure, măreţul cerb, cu alura sa maiestuoasă, o ia la fugă la primul trosnet de rămurea. Frica l-a făcut s-o ia la sănătoasa. Cum altfel ar fi trăit suficient de mult ca să ajungă atât de mare? Dar coarnele cerbului tânăr, cel care se uita la vânător cu ochii mari, netemători, sunt acum o podoabă pentru maşina vânătorului.

Am învăţat să nu-mi fie ruşine cu frica mea, ci s-o accept. Nu poţi fi curajos fără ea şi, apoi, curajul nostru nu reprezintă tocmai înfruntarea fricii? Cât de viteaz este soldatul care atacă fără să înţeleagă care sunt pericolele? Cât de viteaz este nebunul? Smintitul? Şi cine e mai viteaz, băieţelul care cântă prima oară pe scenă la serbarea de duminică sau marea primadonă care cântă pe scena Operei Metropolitane?

Teama confirmă că, în adâncul inimii mele, primează viaţa, nu moartea. Morţilor nu le e frică. Frica este afirmarea dureroasă a fiinţei mele. Afirmarea mea înseamnă a avea curajul susţinerii unei pledoarii, căci orice pledoarie începe cu mine. A mă afirma reprezintă „curajul de a fi", aşa cum arăta Paul Tillich[4]. Odată ce am acceptat frica, odată ce am simţit-o, am şi proclamat imperativul *Exist!*, pledoaria poate începe.

În sala de tribunal port uneori o discuţie despre frică pe tăcute cu mine însumi, în vreme ce juraţii mă privesc mirându-se, aşa cum şi trebuie: oare ce-l preocupă pe acest tip ciudat care stă tăcut în picioare în faţa lor, cu privirea plecată? Convorbirea cu mine însumi sună cam aşa de cele mai multe ori:

— Cum te simţi, Gerry? întreb eu.

— Juriul mă priveşte aşteptând să-mi încep pledoaria, răspund eu. Nu pot să stau aici şi să nu spun nimic.

[4] (1886-1965), filosof existenţialist creştin, unul dintre cei mai influenţi teologi protestanţi ai secolului 20 care a rezumat astfel concepţia sa despre Dumnezeu: „Dumnezeu nu există. El este sinele dincolo de esenţă şi de existenţă. Aşadar, a susţine că Dumnezeu există înseamnă a-l nega."

– Cum te simți?

– Știi și tu cum mă simt.

– Ce sentiment ai?

– Știi și tu ce sentiment am.

– Ți-e frică să-l exprimi?

– Ei bine, da, mi-e frică.

– Foarte bine, așa și trebuie. E o mizăr mare. Procurorul vrea să-ți termine clientul. Vrea să te termine și pe tine.

– Nu vreau să mă gândesc la asta. Nu acum. Nu aici în picioare.

– E-n regulă să-ți fie frică. Chiar trebuie să-ți fie frică. Dă-i bătaie. Simte frica.

– Dar juriul mă privește.

– Mai poate aștepta un pic. Frica este energie. Dacă-ți simți frica, îi poți simți puterea și poți face ca puterea ei să devină a *ta*.

Apoi, deodată mă uit la juriul care e în așteptare. Mă aud adresându-mă cu o voce clară și liniștită: „Doamnelor și domnilor jurați." Deodată simt vag că se întâmplă ceva cu frica mea. Am privit-o în ochi și am doborât-o. Ea se retrage scheunând, ca o potaie căreia îi e frică să dea ochii cu mine. Durerea care o însoțește scade. Simt o forță nouă care se ridică. Și îmi încep pledoaria.

A pleda în fața fricii noastre aduce cu sine *magicul „da"*, simpla afirmație a ființei proprii. *Pledoaria* țâșnește din competența noastră. Scapă din ființa noastră precum gândurile și sentimentele, sunetele, muzica și ritmurile noastre. Când ne acordăm *permisiunea*, pledoaria izbucnește din plămâni, din gâtlej, din cuvintele formate și mângâiate de buze, din cuvintele zămislite din inimă. Când ne acordăm *permisiunea*, redescoperim dorința noastră de a învinge, aș putea spune că renaștem în chip de gladiatori.

ÎNCUIETOAREA: Chiar și așa, de ce să pledezi? De ce să experimentezi durerea? De ce să-ți asumi riscul de a pierde?

CHEIA: Arta argumentării este arta de a trăi. Argumentăm pentru că trebuie, pentru că viața o cere, pentru că, în cele din urmă, *viața însăși nu este altceva decât o pledoarie.*

Din multe și importante puncte de vedere, argumentarea este un dar - darul nostru către *Celălalt*. Fără acest dar al nostru nu putem avea succes ca persoane sau ca părinți. Fără darul nostru către *Celălalt* nu vom putea primi niciodată ovații ca artiști sau respect ca angajați. Nu vom putea câștiga cazurile în numele clienților noștri sau dragostea colegilor noștri. Pe scurt, victoria în această viață depinde de capacitatea noastră de a ne oferi și, printr-un asemenea dar, de a trezi în ceilalți propria lor cunoaștere. Când argumentele altcuiva mă conving, experiența este adeseori revenirea a ceva ce am cunoscut și acceptat cândva, dar am uitat ulterior. Acestea sunt acele așa-numite epifanii care te fac să-ți dai una peste frunte pentru că ai avut brusc o revelație. După cum văd eu treaba, ne angajăm în niște săpături arheologice interpersonale. Vraja vine când, cu puterea argumentului, dezgropăm puțin din noi înșine și astfel, mai mult ca sigur, descoperim ceva despre toți ceilalți care populează universul.

Argumentez pentru că trebuie. Uneori argumentez pentru a descoperi eficacitatea unui gând sau valabilitatea unui plan. Uneori pledez pentru a capta cunoștințele celorlalți. Ne dezvăluim în mod constant. Un fir de porumb care crește singur în pivniță nu poate poleniza. Are nevoie de celelalte tulpini, de soare, de vânt. Viața - căutarea adevărului, goana după dreptate, explozia creativității - nu pot înflori în izolare. În lipsa pledoariei iubirii, copiii nu pot experimenta darul crucial de a fi părinte sau îndeplinirea bucuriei depline a relației părinte-copil care produce adultul matur și funcțional.

Fără argumentare, națiunea devine un teren sterp unde nu crește nimic, nu înflorește nimic, nu este creat nimic, nu trăiește nimic. Mii de fabrici în paragină, milioane de șomeri, părăsirea masivă a industriei națiunii noastre în favoarea ținuturilor din străinătate, distrugerea necugetată a resurselor noastre

naturale, decăderea sistemului nostru de învățământ, mahalalele, cuștile aglomerate din beton pe care le numim penitenciare, dezintegrarea sistemului nostru juridic, decăderea morală pe care o contestăm cu atâta înflăcărare - toate acestea afirmă necesitatea stringentă ca liderii noştri, şefii noştri, educatorii noştri şi poporul nostru să construiască şi să asculte argumente şi să primească unul de la altul darurile pe care s-au ferit să le împartă.

Arta argumentării este arta de a trăi. Dacă avem succes cu argumentele noastre, vom înflori şi vom creşte. Putem face un bine imens şi putem simți o bucurie nesfârşită. Putem preveni războaie şi putem salva pământul. Succesul în viață şi nemurirea noastră culturală depind de capacitatea noastră de a pleda. Bănuiesc că dacă devenim experți ai pledoariei ne putem trezi că, argumentând, putem pătrunde prin proverbialele porți de mărgăritar ale Raiului şi îndrăznesc să spun că Sfântul Petru arareori dă peste un candidat care stăpâneşte pe de-a-ntregul această artă.

ÎNCUIETOAREA: Ce n-aş da să pot fi ca marii oratori sau, cel puțin, ca predicatorii sau măcar ca tipul de alături care-i dă cu gura - dar eu nu am talentul de a argumenta.

CHEIA: Ai o putere a ta proprie pe care nimeni nu o poate egala vreodată.

Am ajuns să ne concentrăm nu să ne identificăm propria unicitate, ci să imităm felul şi stilul celorlalți. Ni s-a spus că, dacă putem arăta ca ceilalți, dacă ne putem purta ca ceilalți şi chiar argumenta ca ceilalți, e posibil să avem succes. Fii ca John Wayne sau ca preotul din sat. Fii ca Elvis sau Lincoln sau Iisus sau Michael Jordan. Poartă cel puțin aceeaşi marcă de pantofi. Mănâncă măcar acelaşi tip de fulgi de cereale ca şi ei. Suntem învățați să tânjim după asemănare şi să ne străduim să imităm. Dar nu recunoaştem că valoarea unui diamant vine din faptul că fiecare piatră este unică. De ce ne chinuim atunci

să ne lepădăm de unicitatea noastră? De ce imităm felul *lor* de gândire, de ce adoptăm sistemele *lor* de credințe şi acceptăm valorile *lor* ca fiind ale noastre? De ce ne îmbrăcăm ca ei, vorbim ca ei şi, pentru că am cumpărat acelaşi parfum, chiar mirosim ca ei? De ce ne căznim pentru scopurile *lor* şi urmărim puterea *lor*? De ce îmbrățişăm competența *lor* şi renunțăm la a noastră? Încercând să ajungem ca ei, nu cumva îndepărtăm ceea ce ne face valoroşi dincolo de puterea noastră de înțelegere?

Permanenta strădanie de a fi acceptați ca părți ale maşinăriei sociale este o formă de autodistrugere psihică. Îmi repugnă ideea nevoii noastre de a ne supune - de a renunța la ceea ce ne deosebeşte de toți ceilalți pentru a ajunge să fim doar nişte palide cópii! Cum poate avea argumente cineva care nu pledează din ființa sa proprie, ci din imitarea inimitabilului altcuiva? Când îi imităm pe alții ne ucidem pe noi înşine, iar morți suntem la fel de lipsiți de forță ca şi morții. Ca imitatori suntem, prin definiție, falsuri, iar contrafacerile sunt lipsite de valoare. Ce crimă împotriva sinelui!

Astfel, în mod similar, ne anihilăm sinele când ne lăsăm pe seama altora - bisericii, unui partid politic, unui crez, lui McDonald's, care ne spune ce meritățm azi, lui Budweiser şi Toyota, care ne dau sfaturi cum să trăim şi de ce să ne bucurăm. Ce ne mai rămâne dacă ne abandonăm propria autoritate şi adoptăm în schimb convenționalul, ideile la modă, corectitudinea politică - predându-ne oricui sau oricărei entități care-şi proclamă propria competență? Degeaba mai ridicăm vocea, nu se mai aude decât o mormăială firavă, sau, mai rău, o explozie de furie neputincioasă. Neauziți, ne târâm mai departe.

Vreau să spun că atunci când argumentul meu începe cu mine, când emană din autoritatea mea, va fi unic printre celelalte argumente. Oare nu avem fiecare din noi amprente care pot fi deosebite cu uşurință de toate amprentele care au existat vreodată? Aşa este şi amprenta personalității. Ea este diferită de toate celelalte care au existat de-a lungul vremurilor.

Cheia pledoariei câştigătoare este să înțelegi acest lucru şi să crezi în el. Marea încercare este să găseşti „amprenta sufle-

tului" individului, timbrul unic care îi aparține doar lui.

Am ascultat sumedenie de pledoarii drăguțe de la o puzderie de avocați spilcuiți. Dar, când se așează praful, nu mai rămâne nimic. Nimic-nimic. Nu mai e nimic pentru că, la sfârșit, toți cei care au ascultat recunosc că pledoaria este numai chițibușăria unui papagal priceput din punct de vedere tehnic. O asemenea pledoarie poate face publicul să aplaude. Îl poate recompensa pe cel care a rostit-o cu multe bătăi pe spate. Dar nu va putea deveni niciodată o pledoarie câștigătoare.

Pe de altă parte, am privit o tânără speriată, într-o rochiță simplă, stând în fața juriului, cu părul strâns la spate ca să nu-i cadă în ochi. Am văzut cum își căuta cu greutate cuvintele potrivite. I-am văzut clar lacrimile din ochi. I-am simțit îngrijorarea. I-am observat poticnelile și lupta curajoasă. Iar pledoaria, reflectarea fidelă a unicității ei, izvorâtă din suflet, s-a transformat în pledoaria câștigătoare. Nu era absolventa unei universități de prestigiu. Nu fusese printre primii din clasă. Când ieșea pe stradă, nimeni nu se uita după ea. Când a luat loc în sala de tribunal, s-a confundat cu spectatorii. Dar pledoaria sa a avut amprenta *ei*. Nu va mai fi niciodată alta la fel. A fost pledoaria ei și, pentru că a fost a ei, a devenit pledoaria care a învins.

ÎNCUIETOAREA: De ce ar trebui să mă asculte cineva?

CHEIA: Ești propria-ți autoritate. E de ajuns.

Cum aș putea eu insista ca ceilalți să mă asculte când nu am o educație specială, nu am cunoștințele unui expert? În această țară avem o anume încredere în înțelepciunea „omului obișnuit", pentru că acest „om obișnuit" este familiarizat cu viața sub unele aspecte pe care mulți le ignoră.

În juriu este prezentă o oarecare cameristă de hotel. Trudește în fiecare zi ore îndelungate pentru câțiva dolari, iar seara, după ore întregi de curățat resturile umane pe care le lăsăm în urma noastră, după ce a frecat toaletele și ne-a schimbat așternuturile murdare, se târăște acasă, într-un minuscul apartament aproape gol din cealaltă parte a orașului. E bătrână. O dor oasele. Se urcă în pat epuizată și se întinde în partea unde stătea odată soțul ei. E mort acum. Partea lui de pat e goală și rece. A plâns în tăcere în camera ei pustie și nu s-a dus la nici un psihiatru care să o asculte la o sută de dolari ora pentru a o ajuta să facă față suferințelor.

Acum, camerista asta e în juriu. E stânjenită de felul cum arată. Poartă cea mai bună rochie - cea pe care a purtat-o la înmormântarea soțului ei - dar pantofii sunt vechi și nu are bani să-și coafeze părul ca soția bancherului care stă lângă ea. Când avocații îi pun întrebări cu privire la competențele pe care le are pentru a sta în boxa juriului, ea se poartă cu timiditate, pentru că știe că nu vorbește tocmai corect. Avocații vorbesc cu ceilalți jurați. Vorbesc cu soția bancherului. Vorbesc cu profesoara din rândul din spate. Vorbesc cu directorul unui lanț de magazine local. Vorbesc cu muncitorul de la compania de electricitate. Dar cu ea nu vorbesc prea mult. Și totuși, cine știe mai multe despre condiția umană decât ea? Cine știe mai multe despre amărăciune, sărăcie, despre muncă grea și singurătate? Cine este mai curajos? Ea se află în posesia unei cunoașteri profunde. Ceilalți jurați trebuie să o asculte cu atenție când deschide gura, pentru că are vocea stinsă și îi vine greu să-și găsească cuvintele. Dar cuvintele pe care le găsește îi vin din inimă, pentru că ea nu cunoaște altă cale prin care să argumenteze. O spun din experiență: ceilalți, într-adevăr, cel puțin o vor asculta și o vor respecta pentru că știu că ea grăiește așa cum ei nu sunt în stare s-o facă.

Înțelepciunea nu vine îndeobște din locuri sus-puse. Cei puternici și minunați m-au învățat prea puține.

Am învățat mai mult de la câinii mei decât din toate marile cărți pe care le-am citit.

Am învățat mai mult de la copiii mei decât de la toți profesorii care m-au plictisit în exercițiul funcțiunii lor. Înțelepciunea copiilor este rezultatul capacității lor neîntinate de a sonda în fondul lor înnăscut de cunoștințe și de a-l expune în mod inocent.

Înțelepciunea câinelui meu este rezultatul incapacității lui de a-şi tăinui dorințele. Când tânjeşte să fie iubit, nu stă îmbufnat la colț. Nu joacă jocul numit „Ghici ce e cu mine." Îşi pune capul la mine în poală, dă din coadă şi se uită în sus cu ochii blânzi, aşteptând să fie mângâiat. Nici un profesor sau învățat nu mi-a spus vreodată că aş putea trăi o viață mai plină de realizări dacă aş cere pur şi simplu dragostea atunci când am nevoie de ea.

Lumea este plină până la refuz de cei care pretind că ştiu secretele vieții şi sunt gata să mi le împărtăşească - contra cost. E ca şi cum aş sta la un colț aglomerat de stradă pe unde trec marile minți ale omenirii şi imitatorii lor, unde înțelepți şi impostori, genii şi sonați, toți pretind că ştiu care e drumul spre Disneyland. Unii vorbesc în altă limbă. Alții sunt atât de orbiți de propria strălucire încât nu mai văd. Cei mai mulți nici nu au fost vreodată la Disneyland. Îndrumările pe care le dau unii sunt de neînțeles. Când îi întreb „Cum se ajunge la Disneyland?", unii îmi răspund cerşindu-mi nişte mărunțiş. Unii arată într-o direcție. Alții în alta. Cum să ştiu eu cine de pe această stradă cunoaşte drumul? Doar când m-am dus singur la Disneyland am putut evalua indicațiile pe care mi le-au dat. În final, eu sunt pentru mine, aşa cum sunteți şi voi pentru voi, unica autoritate competentă.

Mi-am dedicat viața iscodirii capacităților mele. Aşa cum universul se dezvăluie pe măsură ce este explorat, la fel se întâmplă şi cu universul meu propriu. Nici nu ajung bine într-o nouă galaxie interioară, că descopăr lumi neimaginate până acum, care îndeamnă la noi explorări. Dar acceptarea unei autorități exterioare ca autoritate supremă blochează orice descoperire a sinelui. Acceptarea acesteia inhibă orice dezvoltare şi mimează moartea, pentru că nici un act nu este mai aproape de sinucidere decât lepădarea de propria persoană şi înlocuirea ei cu autoritatea altuia.

ÎNCUIETOAREA: Dar dacă eu sunt propria mea autoritate, nu sunt şi ei, la fel, propria lor autoritate? Cum pot învinge?

CHEIA: Argumentul câştigător poate exista doar atunci când, vorbind cu toată competența noastră, ne adresăm competenței *Celorlalți*.

Competența noastră, competența lor: Dacă suntem mişcați până la lacrimi la o scenă de film este pentru că actorul a plâns înaintea noastră, a plâns din inimă. Scenariul nu are lacrimi. Lacrimile vin din competența actorului. El nu plânge de mila celorlalți, ci din milă pentru el însuşi. Dacă el nu ar fi cunoscut niciodată amărăciunea, nu ar fi putut să stoarcă nici o lacrimă.

Jocul actorului care ne stârneşte plânsul poate fi asimilat competenței lui. El pledează adresându-se empatiei noastre, sentimentelor noastre. Când vorbeşte din propria amărăciune, cu alte cuvinte, când pledează prin prisma experiențelor sale, o face atestând că şi el a trecut prin necazuri. Dacă noi nu am fi trăit niciodată suferința, dacă nu am avea propria competență, scena pe care el o prezintă - propria sa pledoarie - ar eşua lamentabil.

Începem să înțelegem: *Argumentația de succes este o comunicare între competența recunoscută a ambelor părți care argumentează.* Mai mult, faptul că eu argumentez îi conferă dreptul *Celuilalt* să răspundă prin argumente. Faptul că eu vorbesc şi doresc să fiu ascultat recunoaşte dreptul *Celuilalt* să fie de asemenea ascultat. Nimic însă în cadrul negocierii nu sugerează că vreuna dintre părți trebuie să-şi cesioneze competența. Îmi păstrez competența de a accepta sau respinge argumentele care sunt valabile sau nu pentru mine, aşa cum face şi *Celălalt*. Nu putem purta o discuție cu cei care nu au o competență a lor proprie. Pledoariile noastre în fața celor fără de competență sunt ca lătratul la lună, ca predica în pustie. Dacă *Celălalt* nu are propria lui autoritate, pledăm ca să ne aflăm în treabă. Ar trebui să existe o plăcuță lipită pe frigiderul din fiecare casă şi pe uşa şefului din fiecare întreprindere. Pe această plăcuță ar trebui să scrie VĂ ROG, DISCUTAȚI CU MINE.

În cele din urmă, argumentația nu este întotdeauna o bătălie dusă cu vorbe. Ea este adesea mai mult ca o relație - o

activitate extrem de satisfăcătoare şi de valoroasă dacă participă ambele părţi.

ASTFEL: Am fost închişi în cămăruţe întunecoase de cei ce n-au căutat dragostea, ci supunerea noastră, de cei ce n-au dorit dezvoltarea, ci slugărnicia noastră. Cheile eliberării se află însă în mâinile noastre. Trebuie doar să ne acordăm *îngăduinţa* de a desfereca uşile.

Ne e frică. Dar teama ne face să simţim că trăim şi identifică izvorul oricărei pledoarii câştigătoare - pe noi înşine. Ne crispăm de durerea pe care ne-o provoacă. Dar îi putem simţi energia şi putem transforma puterea ei în puterea noastră.

Mulţi protestează spunând că ei nu au talentul de a argumenta. Smiorcăie: „Ce n-aş da să fiu ca ei." Dar asemenea lamentări sunt ca o dorinţă de a muri, întrucât pentru a fi ca alţii trebuie să renunţăm la unicitatea noastră perfectă. Unii continuă să susţină că ei nu au competenţe. Dar eu susţin că noi suntem unica competenţă - pentru noi înşine.

Aşadar, dacă în exerciţiul autorităţii *voastre* şi din experienţa *voastră* aţi acceptat unele dintre argumentele mele ca fiind valabile pentru voi, poate că mă veţi însoţi în căutarea altor comori care zac îngropate. Şi, pentru că ne-am acordat reciproc permisiunea de a argumenta, să continuăm cu acest dialog, în această simpatică aventură a pledoariei simultane.

2

Când să argumentăm

SĂ CÂŞTIGĂM FĂRĂ SĂ PLEDĂM

ÎNCUIETOAREA: Dacă pledez, vreau să câştig.

CHEIA: Dar, mai întâi, „Ce înseamnă a câştiga?"

Ce înseamnă a câştiga? Câştigăm atunci când îl obligăm pe *Celălalt* să depună armele emoţionale şi intelectuale şi să se predea? Triumfăm când *Celălalt* strigă „Ai câştigat! Am greşit! Sunt un prost, un ticălos perfid şi murdar şi nu-mi merit locul pe acest pământ!"? Lăsând la o parte exagerarea, considerăm că într-adevăr am câştigat când *Celălalt* flutură steagul alb al capitulării? Pentru a câştiga, trebuie oare de fiecare dată să presărăm sare pe sufletul inamicului, aşa cum a făcut Roma cu pământul Cartaginei[5]? Dacă e aşa, atunci eu nu am câştigat nici o pledoarie în întreaga mea carieră.

Ca mulţi alţii, am crezut şi eu cândva că, pentru ca argumentele să învingă, oponentul trebuie presat până este supus şi redus la tăcere. Vă puteţi imagina cum funcţionează o asemenea idee în spaţiul casnic. Dacă, urmând această definiţie, argumentele mele învinge, îmi şubrezesc relaţia cu celălalt. Câştigarea pledoariei înseamnă doar că am obţinut dreptul de a

[5] Scipio Æmilianus, comandantul roman care a înfrânt rezistenţa Cartaginei în cel de-al treilea război punic (149-146 î.Hr.). După trei ani îndelungaţi de asediu, a prădat şi incendiat cetatea până în temelii şi legenda spune că a presărat sare pe pământ pentru a fi sigur că nimic nu va mai creşte vreodată acolo.

trăi în liniște cu femeia și copiii pe care îi iubesc. Înseamnă că ideile lor, contribuția lor la această relație s-au redus, ori s-au degradat, ori au fost înlăturate. Înseamnă că pentru a câștiga le-am negat personalitatea, unicitatea. Înseamnă că pentru a câștiga am rămas singur, predicându-mi mie însumi, schelălăind, ținând discursuri și adresându-mă unei încăperi goale.

Vechea zicală „Bățul și piatra te pot zdrobi, dar vorba n-are ce să-ți facă" este în mod evident falsă. *Vorbele ucid, cuvintele mutilează.* Sentința cu moartea anunțată de un judecător este exprimată prin cuvinte. Vorbe de respingere, vorbe de trădare, vorbe de ură, vorbe ostile, toate pot distruge ca un tăiș de cuțit. Vorbele declanșează războaie.

Azi, în această epocă de presupusă iluminare, cuvintele sunt armele preferate în lupta dintre soț și soție. Ele sunt mânuite în încăierarea dintre adversarii în afaceri, în întrecerea dintre șef și subaltern, în orice înfruntare unde este în joc o miză, fie ea importantă, fie meschină.

Deși cuvintele se evaporă în eter la fel de repede cum au fost rostite, distrugerea pe care o aduc este adesea permanentă. Cu vorbe putem lăsa cicatrice psihice care să mutileze la fel ca rana lăsată de oricare glonț. Războiul e tot război, fie că e purtat cu artileria sau cu vorbele.

Folosirea argumentului ca armă pentru a răni i-a adus acestuia proasta reputație. Mă gândesc la vecinul meu, un tip exploziv care seamănă cu un pistol încărcat, cu multe declanșatoare.

Unul dintre declanșatoare - să-l numim „Declanșatorul Du-te la biserică" - e apăsat de maică-sa, în mod continuu și cu răutate. Ca un fiu ascultător, o aduce pe maică-sa la el acasă în fiecare duminică la cină. Dar, înainte să-l întrebe dacă e bine sau ce mai fac nepoții, ea întreabă: „Ai fost azi la biserică, Henry?" Nu o dată am fost martorul replicii lui, la fel de previzibilă ca un mesaj înregistrat al companiei de telefonie:

— Mamă, știi bine că nu mă duc la biserică!

La care maică-sa rostește o altă întrebare previzibilă, care duce întotdeauna la alt declanșator:

— De ce nu te duci la biserică? Știi bine că trebuie să te duci la biserică, Henry! După încăierarea verbală care produce și mai multe schimburi virulente de vorbe, mama se oprește brusc, cu o figură destul de mulțumită. După alte abuzuri verbale, se oprește și fiul, arătând și el destul de mulțumit. Vorbele nu au alcătuit o argumentație, ci au fost un mijloc prin care părțile s-au încleștat în sportul lor familial, biciuirea reciprocă.

Într-o zi, soția aceluiași vecin i-a luat de ziua lui o mașină nouă de tuns iarba. El nu reușea să pornească nenorocita aia de mașină. A tras de frânghia de contact și a tot tras până ce s-a făcut roșu ca racul. Transpira și înjura.

— Nenorocita asta de mașinărie! urlă el.

Auzindu-i izbucnirea - ca și toată lumea din jur de altfel - nevastă-sa apăru în ușa din spate.

— Ce se întâmplă, Henry? Deși ea vedea bine care-i problema.

— Idioata asta de mașină nu pornește, bombăni el. Își aduse trusa de scule din garaj și încercă să-i regleze carburatorul.

— E o mașină de tuns foarte bună, îi strigă ea soțului. Am plătit o grămadă de bani pe ea. E nou-nouță. Nu are nimic. Și astfel femeia a apăsat pe alt declanșator.

— Cum adică nu are nimic rabla asta? Nu vezi? Nu pornește.

Și omul începu să apese pe unele dintre declanșatoarele ei.

— Zici că mașina asta, pe care am dat o groază de bani, e o rablă? urlă ea.

— Da, chiar așa, numesc această rablă o rablă.

Ea începu să plângă.

— Asta-i toată recunoștința pe care o primesc pentru cadoul pe care ți l-am luat de ziua ta — îl faci în toate felurile! O apucaseră istericalele.

— Cretina nu vrea să pornească. Și el era pe punctul de a izbucni în plâns.

— Probabil pentru că nu ai citit instrucțiunile. Niciodată nu le citești. Ai impresia că le știi pe toate.

— Nu trebuie să fii geniul lui peşte-fript ca să porneşti un rahat de maşină de tuns, urlă el.

— Problema este că rabla asta e mai deşteaptă decât tine, rosti femeia, cu o aprindere de parcă şi-ar fi apărat propriul copil.

Deodată, ca şi cum ar fi vrut s-o omoare, el înşfăcă un ciocan din trusa de scule şi se repezi asupra maşinii de tuns iarba. Lovi nevinovatul obiect, în ritmul urletelor şi suspinelor soţiei, până ce maşina ajunse, aşa cum o numise el de la început, o rablă.

Când soţul s-a plâns că maşina nu porneşte, femeia ar fi putut evita cearta spunând ceva de genul „Mă întreb de ce? E nou-nouţă. Te cred că te-ai enervat." Trecând de partea soţului, nu ar fi apăsat pe nici unul din "declanşatoarele" lui, iar maşina ar mai fi apucat să tundă iarba. La fel, şi soţul ar fi putut trece foarte bine de partea soţiei. În clipa în care ea a început să apere maşina, ar fi putut spune „Ştiu cât eşti de dezamăgită. Poate că ar fi mai bine să citesc instrucţiunile".

Oriunde bărbaţii şi femeile iau decizii, acasă sau la locul de muncă, rezolvarea problemelor nu se iveşte de obicei prin urmarea legilor, gândirii sau dreptăţii. Consensul final, adesea consecinţa unor altercaţii aprinse, este mai mult rezultatul uzurii, astfel că se ajunge la o acceptare nefericită a unui compromis făcut de nevoie sau o capitulare neputincioasă.

Mai mult, numeroase rezolvări poartă în ele sămânţa războiului încă nedeclanşat. Woodrow Wilson[6] a crezut că Tratatul de la Versailles va pune capăt tuturor războaielor, dar condiţiile sale represive au fost sămânţa războaielor ce aveau să vină.

[6] (1856-1924), a fost cel de-al 28-lea preşedinte american, între 1913 şi 1921. După primul război mondial şi-a petrecut 6 luni la Versailles prezentând la Conferinţa de la Paris celebra Propunere în 14 puncte, prin care a introdus ideea de Ligă a naţiunilor, organizaţie menită să sprijine păstrarea integrităţii teritoriale şi a independenţei politice în rândul naţiunilor mari şi mici deopotrivă. Pentru eforturile sale de pacificare a primit Premiul Nobel pentru pace.

Argumentarea nu este o modalitate prin care încercăm să-l distrugem pe *Celălalt*. Pledoaria este un instrument cu care putem atinge un scop, putem satisface o necesitate, realiza o dorinţă. Ea este mecanismul cu ajutorul căruia scoatem adevărul la iveală - adevărul nostru. Este arta unică prin care relaţionăm şi interacţionăm cu *Celălalt*.

A câştiga înseamnă a obţine ceea ce ne dorim, lucru care include deseori sprijinirea celorlalţi în obţinerea a ceea ce-şi doresc ei. Victoria poate promova o cauză dreaptă. Poate ajuta oameni străini. Poate revela adevărul. Poate face o persoană iubită să reuşească, un copil să înflorească, un inamic să *ne privească* într-o nouă lumină. Dar, deşi putem câştiga, fie pentru noi înşine, fie pentru ceilalţi, victoria înseamnă totuşi *să obţinem ceea ce ne dorim*.

Dacă pledoaria este mijlocul prin care obţinem de la *Ceilalţi* ceea ce ne dorim, trebuie atunci să facem loc ideii că argumentaţia poate îmbrăca mai multe forme, printre care, cu siguranţă, aceea a unei competiţii. Poate fi ostilă şi agresivă. Poate ataca şi submina. Poate fi instigatoare. Poate duce la o dispută. Majoritatea pledoariilor ţinute în faţa unui juriu, a unui consiliu municipal sau şcolar ajung a avea o astfel de finalitate. Argumentul câştigător poate însă avea valenţe tandre, de ajutorare, de compasiune, de cooperare cu *Celălalt* sau poate fi tăcut: de pildă Imaging, soţia mea, uneori îmi ascultă răbdătoare izbucnirile; nu zice nimic, ci doar aşteaptă să treacă furtuna, astfel încât iniţiatorul vijeliei să vadă singur alternativele. Câteodată, cea mai bună pledoarie este să-i permiţi *Celuilalt* să iasă din discuţie pe baza argumentelor sale. Alteori, cea mai bună pledoarie este răbdarea însoţită de puterea extraordinară a tăcerii. Secretul este, desigur, să ştii când să pledezi.

Argumentaţia care dovedeşte că „exist": Pentru unii pledoaria este un mijloc prin care încearcă să-şi afirme sinele care, pentru ei, este plăpând şi pus sub semnul întrebării. Pe aceştia îi vedem zilnic: sunt cei care trebuie să-şi dovedească singuri că *există*. Aceşti oameni se hărţuiesc şi se ceartă şi se agită şi

discută în contradictoriu, fiind slabi din punct de vedere structural. Ei interpretează concurența ca o dovadă a slăbiciunii pe care caută să o condamne. Dacă le-am putea auzi vocile interioare arțăgoase flecărind şi văicărindu-se, ar suna cam aşa:

Ea: — Johnny, nu crezi că ar fi distractiv să mergem deseară la film?
Vocea interioară a lui Johnny: — Să nu fii de acord. O să creadă că eşti un tăntălău de primă clasă.
Johnny: — Doamne, ştii foarte bine că detest filmele! De ce vrei tu mereu să mergem la film?
Ea: — Bine, bine, atunci ce zici de meciul de baschet? Diseară joacă Amărăştenii din deal cu Amărăştenii din vale.
Vocea interioară a lui Johnny: — Vrea din nou să te țină sub control. Dacă accepți, nu vei fi decât un smiorcăit nehotărât, tâmpitu' naibii.
Johnny: — De ce să nu stăm măcar o dată acasă? Mereu tragi de mine să fac ceva sau să merg undeva.
Ea: — OK. Cum vrei. (După care se face covrig pe canapea cu o carte în mână, lucru pe care l-a vrut de la început.)

Cei ca Johnny nu argumentează. *Ei nu sunt de acord.* Ei nu câştigă niciodată o pledoarie pentru că ei nu aduc argumente. Ei fac însă dovada unui singur lucru - că sunt *dezagreabili.*

Argument şi disidență: Dar cum este cu marii disidenți? Aceştia argumentează în conformitate cu principiul lor de viață care le guvernează şi le modelează în mod consecvent scopurile lor individuale. Marii oameni din istorie au fost mari disidenți. Hristos a fost un disident care i-a izgonit pe negustorii din templu şi a anulat principiul „ochi pentru ochi, dinte pentru dinte". Galileo a fost un disident care a zis că pământul se învârteşte în jurul soarelui. Marx a fost un disident care a criticat exploatarea maselor. Jefferson, Lincoln, Martin Luther King Jr. au fost disidenți. Ei toți au pledat cu elocvență, iar unii dintre ei au câştigat pledoaria istoriei. Ei au pledat din tăria, nu din

slăbiciunea caracterului lor, cu convingere, nu cu nesiguranță şi având bine conturată îndeplinirea unui scop pentru binele omenirii.

Argumentație de dragul de a te auzi vorbind: Ştiu persoane care pledează doar de dragul de a se auzi. Ei sunt nişte zumzăitori. Aceste persoane par cât se poate de sigure pe ele, dar sunt vrăjite de propriile cuvinte, captivate de propria inteligență şi, mai cu seamă, sunt tot atât de anoste ca bucatele nesărate. De-a lungul vieții au făcut atâta zgomot şi au emanat atâta banalitate autoritară, încât nu au avut vreme să emită vreun gând original şi nici nu şi-au îngăduit să audă şi să învețe ceva doar ascultându-i pe alții.

Argumentație şi nevroză: Cunosc oameni care pledează din cauza capcanelor nevrotice în care cad neîncetat. Pentru unii, orice figură autoritară seamănă cu tatăl lor asupritor sau cu mama lor cicălitoare, cu care încă nu şi-au încheiat socotelile psihice. Am cunoscut odată un tânăr avocat care se certa cu judecătorul chiar şi atunci când acesta încerca să-l ajute. El nu se certa cu soția sau cu copiii. Nu era niciodată arțăgos cu prietenii. Dar, când judecătorul se aşeza la tribună şi începea să dea ordine şi să judece cazurile, acest tânăr avocat se transforma dintr-o ființă umană plăcută într-un nemernic urlător. Ba mai şi vărsa venin contra foştilor patroni, a sergentului din armată şi a tuturor celor care avuseseră şansa să ocupe o poziție autoritară în viața lui.

La tribunal, cu cât acest tânăr avocat reacționa la demonul autorității, cu cât îşi etala ostilitatea sa total neînfrânată, cu atât judecătorul se năpustea asupra lui. În cele din urmă, relația sa cu judecătorul s-a deteriorat atât de rău, încât a fost arestat pentru sfidarea curții şi, în cele din urmă, a trebuit să se mute în altă jurisdicție, unde această dramă absurdă s-a derulat din nou.

Ciudat este că un avocat, care trebuie să ştie să pledeze cu eficiență la fel ca un chirurg care trebuie să învețe să folosească

bisturiul cu îndemânare, în final a transformat pledoaria într-o armă de autodistrugere.

Îi mai ştiu pe alţii care argumentează din panică şi paranoia. Ei percep fiecare comentariu, orice cuvânt care le este adresat ca pe critică sau cenzură. Am auzit deunăzi la o mică băcănie de provincie o conversaţie care se potriveşte aproape perfect în această categorie. Aşteptam la coadă să plătesc când casierul, care era şi proprietarul magazinului, îi spuse femeii care era înaintea mea:

— O zi bună!

— Nu am datorii. Am plătit acum două zile, zise ea furioasă. Nu ai primit cecul?

— Ba da, mulţumesc frumos, spuse băcanul.

— Nu ai de ce să-mi mulţumeşti. Eu îmi plătesc facturile, mi le plătesc la timp.

— Desigur, zise băcanul, zâmbind larg.

— De unde ştii tu? Ce, mi-ai verificat situaţia creditelor? Oricum, nici n-ai avea cum.

Băcanul o privea pe femeie şocat. Când îşi reveni, îi spuse în cele din urmă:

— Ce-ar fi să iei cumpărăturile astea, din partea casei?

— Nu poţi să mă mituieşti aşa, zise ea. Drept cine mă iei?

Din fericire, băcanul nu-i răspunse la această întrebare. Argumentaţia şi boala psihică sunt arareori compatibile.

I-am cunoscut pe unii care, ca reacţie la o amintire traumatică din copilărie, devin imediat temători când cineva le lansează un argument. Abuzul verbal de orice fel le-a provocat durere: durere din cauza unui părinte care era aşa de nesigur pe el încât nu a îngăduit nici măcar o întrebare din partea copilului, durere de la un părinte care nu a iubit copilul suficient de mult pentru a-i permite să întrebe, să cerceteze, să înflorească şi să crească, durere din cauza unui părinte care era el însuşi atât de puţin demn de încredere încât nu avea încredere în copil. Nu se poate discuta cu cei care se tem de schimbul de vorbe, la fel cum nu se poate valsa cu cei care se tem să danseze.

Să câştigi fără să pledezi: Mai demult, Imaging a mea m-a învăţat cum să câştig o pledoarie fără să pledez de fapt. Abia ne întorsesem din luna de miere şi ne instalasem în noua noastră casă. Ziua următoare era prima mea zi când mă întorceam la serviciu. În acea seară, eram gata să mă duc acasă la cină, o cină pe care ştiam că Imaging o pregătise în mod special, când am hotărât: să fiu al naibii dacă mă duc acasă! Într-o relaţie anterioară, fusesem permanent cicălit din cauză că nu ajungeam acasă la timp. Fără să-mi dau seama, eram încă implicat în relaţia care se sfârşise. În loc să mă duc acasă, am mers la un restaurant, unde m-am întâlnit cu un prieten. Am pălăvrăgit la o ceaşcă de cafea. Timpul se scurgea încet, iar eu nu aveam cum să ajung acasă la timp pentru cină. Gândeam: „Păşesc într-o căsnicie şi voi stabili nişte reguli de bază încă din prima seară."

Mă rog, am băut cafeaua şi am pălăvrăgit cu prietenul meu până când am întârziat cu o oră la masa de seară. Când am ajuns la uşă, am rămas uluit. În loc să fiu întâmpinat cu ceartă sau cu pedeapsa cea mai grea, tăcerea, am fost primit un sărut şi un zâmbet larg.

— Bună, iubitule. Mâncarea e în cuptor. Am ţinut-o la cald, zise Imaging. Mi-a servit o masă minunată şi s-a aşezat să-mi ţină de urât.

— Am mâncat acum o oră, zise ea. Sper că-ţi place. Atât a spus, fără întrebări subtile, fără să se plângă, fără ostilitate ascunsă, doar zâmbet şi bunătate.

Nu-mi venea să-mi cred ochilor. Sigur că era doar o prefăcătorie. Mi-am jurat să mai fac o încercare.

A doua seară, iarăşi m-am dus cu prietenul la o cafea. Iar am întârziat o oră şi am avut din nou parte de acelaşi tratament drăgăstos când m-am întors acasă. Când m-am aşezat să mănânc, eram hotărât să descopăr care-i treaba cu noua mea nevastă.

— Nu eşti puţin supărată că am întârziat la masă? am întrebat-o.

— Sigur că nu, zise ea părând surprinsă.

— Păi, ai aşteptat cu masa, iar eu am întârziat şi nici măcar nu mi-am cerut iertare.

— Mi-am imaginat că eşti ocupat la serviciu cu treburi mai importante. Altfel, ai fi venit tu acasă.

— Ah, am spus.

— De altfel, îmi spuse, eşti un om matur. Oamenii maturi nu au nevoie să li se spună când să vină acasă la masă. Şi cu asta se încheie discuţia pentru totdeauna. Ea a câştigat prima noastră dispută fără măcar să pledeze, iar eu nu am mai întârziat niciodată dinadins la masă, în toţi anii de când suntem căsătoriţi. Ea înţelesese cu mult înaintea mea că pledoariile pot fi câştigate fără a pleda. Puterea oglinzii, pe care o să o tot întâlnim în aceste pagini, şi-a făcut treaba. Încrederea aduce încredere, iar eu am devenit demn de încredere. În acea seară am aflat din nou ceea ce aflasem înainte de atâtea ori, dar uitasem de tot atâtea ori, că demonstraţiile de dragoste, fie ele în bucătărie, în dormitor sau în sala de tribunal, sunt cele mai puternice argumente.

De curând m-am întâlnit cu un vechi prieten apropiat. Aveam o problemă. El fusese campion de lupte la categoria grea, avocat de succes şi apoi judecător. Se retrăsese din magistratură şi se apucase din nou de avocatură. De-a lungul timpului, nu pledasem niciodată unul împotriva celuilalt, evitând în mod deliberat să fim adversari. Dar, ca orice căpetenie, nu puteam şti când oştenii noştri, tinerii noştri asociaţi porneau la război. Şi am descoperit într-o bună zi că firmele noastre erau adversare într-un proces important.

În timpul mesei am ocolit problema ca doi boxeri experimentaţi în prima repriză. În cele din urmă, în cârciuma La Nora din orăşelul Wilson din Wyoming, am început să discutăm meritele clienţilor noştri respectivi. Nora's Fish Creek Inn era o cafenea într-o cabană rustică din buşteni, cu un plafon mansardat şi cu o tejghea cu două laturi, ce trecea chiar prin mijlocul încăperii care arăta ca o învălmăşeală plăcută de artă populară şi de poze vechi, cu mese şi scaune desperecheate pe ambele părţi. I-am ascultat argumentaţia. Vorbea lent, iar vorbele îi reflectau profunda grijă pentru situaţia aparent fără ieşire a clientului său. A vorbit de îndelungaţii ani de când îmi cunoştea clientul: „Oameni buni, spunea. Cei mai buni." M-am simţit nefericit şi neputincios că aceşti oameni, cetăţeni ca lumea, aveau să fie prinşi în capcana din care nici una dintre părţi nu putea scăpa fără a fi iremediabil rănită. Frustrarea şi durerea mea mergeau însă mai departe: eram prins în aceeaşi capcană cu vechiul meu prieten.

Eram pe punctul de a pleca din cafenea, când un bărbat în haine de muncitor trecu pe lângă masa noastră. Dădu din cap către noi de parcă ne-ar fi cunoscut.

— Stai aici jos, îi spuse prietenul meu bărbatului şi se întoarse către mine. Vreau să ţi-l prezint pe clientul meu. Mi-am dat seama că era una dintre acele extraordinare coincidenţe: clientul prietenului meu intrase întâmplător în cafeneaua în care noi îi discutam cazul.

— Spune-i domnului Spence povestea ta, îi spuse el clientului său.

— Crezi că e bine? întrebai eu. Mă simţeam stânjenit. Majoritatea avocaţilor îşi sfătuiesc clienţii să nu dea nici o informaţie avocatului adversarului, care ar putea s-o folosească împotriva lui.

— Nu e nici o problemă. Faptele sunt fapte, răspunse prietenul meu.

El de fapt vroia să spună: „Am încredere că eşti un tip rezonabil, care-mi ascultă clientul care îţi va spune adevărul." Şi am ascultat. După o oră, când am plecat din cafenea, ceva se întâmplase cu mine. Entuziasmul pe care îl simţisem la început pentru cazul clientului meu se temperase acum. Căpătasem în plus o nouă înţelegere a cazului părţii adverse. Îi văzusem clientul chinuit. Auzisem glasul lui sugrumat când vorbea despre situaţia lui dificilă. I-am văzut încordarea de pe faţă, durerea din ochi. Am înţeles dreptatea cazului din perspectiva lui. Am auzit sunetul vocii prietenului meu, blândă pentru un bătrân luptător. Nu a făcut nici o cerere, nici o sugestie să renunţ sau să închei un compromis sau să fac ceva, orice. Ple-

doaria lui nu a fost o pledoarie în adevăratul sens al cuvântului. El a spus fără cuvinte „Am încredere în tine. Eşti un om drept şi deci am încredere că vei face ceea ce se cuvine." Puterea argumentului său a venit din învestirea oponentului său, adică eu, cu încredere şi chibzuinţă.

Fără a încerca nici o manipulare, prietenul meu a plasat o parte din răspunderea pentru dreptate pe umerii mei. Am simţit-o. Şi acum o mai simt. Nu hotărâsem încă în ce fel să rezolvăm această dilemă pentru că şi perspectiva clientului meu era justă. Conflictul va fi însă rezolvat în mod corect, drept, de către doi vechi prieteni care cunosc puterea realizării pledoariei câştigătoare, cea care este în interesul clienţilor noştri, fără să fi fost nevoie de nici o argumentaţie.

AŞADAR: A învăţa *când* să pledezi este la fel de important pentru a câştiga ca şi a învăţa *cum* să pledezi.

3

Să înţelegem puterea

ARMA CARE TRAGE ÎN AMBELE DIRECŢII

ÎNCUIETOAREA: Nu sunt o persoană puternică. Cei cu care mă confrunt sunt mereu mai puternici decât mine. Cum pot câştiga dacă lupt contra lor?

CHEIA: Toată puterea, a ta şi a lor, este în mâinile tale.

Izvorul secret al puterii: Când pledez, mă aflu în faţa puterii – puterea *Celuilalt*. Puterea *Celuilalt* este cea pe care sper să o înving şi lucrul de care îmi este teamă. Aşadar, sunt fascinat de putere şi doresc să-i găsesc izvorul. Dacă înţeleg puterea, dacă îi înţeleg natura şi aflu locul unde sălăşluieşte, dacă înţeleg cum să pot pune mâna pe ea şi cum să-i rezist, mi-am dobândit propria putere. Vreau puterea. Am nevoie de ea pentru a învinge.

Ce este puterea? Puterea proprie fiecăruia dintre noi este acea forţă care ne deosebeşte pe fiecare de celelalte fiinţe. Puterea noastră ne îngăduie să ne dezvoltăm şi să atingem potenţialul propriu. Ceea ce ne stimulează la acţiune sunt brizanţii, este hula, valul şi furtuna despre care simţim că ne circulă prin vene. Este creativitatea din noi. Este bucuria, mâhnirea, furia şi durerea. Această energie este persoana noastră, acel extraordinar amestec de trăsături, talent şi experienţă care reprezintă amprenta sufletului nostru. Această putere ne aparţine nouă şi numai nouă. Deşi există o rezervă generoasă de putere în fiecare dintre noi, cu toate acestea ea este un lucru preţios. Nu

trebuie irosită. Nu trebuie să o folosim în mod abuziv, altfel se va întoarce să ne distrugă. Nu trebuie niciodată să renunțăm sau să ne dezicem de ea, altfel vom fi noi înşine pierduți pe drum.

Să înțelegem cum funcționează puterea: În primul rând, puterea este o idee, o percepție. *Puterea căreia îi fac față este puterea pe care o percep.* Altfel spus, puterea lor este percepția mea despre puterea lor. Puterea lor este gândul *meu.* Izvorul puterii lor se află deci în mintea *mea.*

Puterea altora este puterea pe care eu le-o confer. Puterea lor este *darul meu.* Le acord toată puterea din lume aşa cum, desigur, credinciosul i-o atribuie lui Dumnezeu, sau nu le acord nici o putere, atitudine pe care, prea adesea, o avem față de copii noştri. Dacă-l înzestrez pe *Celălalt* cu puterea pe care nu o are, înseamnă că eu mă confrunt cu puterea mea proprie, nu-i aşa? Propria mea putere a devenit oponentul meu, inamicul meu. Pe de altă parte, dacă *Celălalt* este înzestrat cu putere, dar eu nu-i percep puterea ca acționând în mod eficace împotriva mea, înseamnă că el nu are nimic, nu are nici o putere asupra mea.

Percepția mea despre vecinul meu, Domnul Suderman, este aceea a unui om de treabă care-şi îngrijeşte trandafirii în fiecare zi şi care are mereu o urmă de zâmbet pe față. Nu are nici o putere asupra mea pentru că eu nu i-am conferit nici una.

Dacă însă l-aş întreba pe Domnul Suderman cum se cultivă trandafirii, l-aş înzestra cu puterea de a-mi explica avantajele şi dezavantajele rozelor. Dacă l-aş ruga să semneze o petiție pentru a-l da jos pe primar, l-aş înzestra cu şi mai multă putere. Ar însemna că îl văd ca pe unul care poate accepta sau respinge solicitarea mea, afectând astfel cariera politică a altuia. Dacă am un atac de inimă în vreme ce îi vizitez grădina de trandafiri, îl percep, pe când stau lungit la pământ printre flori, ca pe cineva care are puterea să-mi salveze viața. Puterea lui vine însă de la mine, de la percepția mea că el este cel care m-a învățat să cresc trandafiri, care poate ajuta la destituirea primarului sau care-mi poate salva viața.

Pentru fiul de zece ani al domnului Suderman, Domnul Suderman are o mare putere, adică fiul îşi identifică tatăl cu sursa hranei, cu adăpostul, întreținerea şi siguranța sa. Însăşi supraviețuirea lui depinde de voința tatălui. Dar alți copii iau ca pe un dat dreptul lor la lucrurile esențiale ale vieții. Chiar raportat la copil, puterea tatălui depinde de percepția copilului asupra acestuia.

Domnul Suderman se bucură încă de o poziție de putere în fața fiului său de douăzeci de ani. Acesta locuieşte încă la părinți şi are impresia că trăieşte într-o monarhie pentru că Domnul Suderman îi impune să învețe cu sârguință, să muncească chiar dacă el ar vrea să se distreze, să meargă la biserică când mai degrabă s-ar duce să iasă în larg cu barca şi să ia parte la activitățile familiei când el ar prefera să fie cu prietenii. Această dominație a tatălui este în acelaşi mod dependentă de percepția fiului cu privire la tată pentru că dacă fiul ar vrea, ar putea să nu-şi învestească tatăl cu nici o putere şi să-şi vadă fericit şi liniştit de drum, aşa cum fac atâția alții la douăzeci de ani.

Iar noi vedem astfel că Domnul Suderman este lipsit de putere sau atotputernic, în funcție de cel care îl percepe şi de circumstanțele în care o face. Cu toate acestea, Domnul Suderman este acelaşi Domn Suderman în oricare dintre cazuri. Nu este atunci clar că puterea lui este produsul percepției noastre, că puterea lui este doar cea pe care i-o conferim noi - că această putere este *a noastră*?

Este adevărat că Domnul Suderman are o putere a sa proprie. Dar el se poate vedea pe sine ca un biet cultivator de trandafiri şi poate avea impresia că nu are nici o putere când semnează petiția pentru destituirea primarului, chiar dacă semnătura sa poate conduce la asta. În ceea ce-i priveşte pe copiii lui, este posibil să-i considere nişte îndărătnici incurabili pe care nu e în stare să-i controleze sau să le câştige respectul. În fine, el se poate vedea pe sine ca un zero barat, a cărui singură mângâiere vine de la trandafiri. Puterea lui însă, la fel ca şi a noastră, este produsul percepției proprii.

Pe când eram tânăr avocat, pentru cazul unui client grav rănit mi-am petrecut nopți întregi zgâindu-mă în tavan, măcinându-mă să identific în ce constă puterea avocatului adversar. Clientul meu fusese rănit la cap de o macara proiectată greşit şi nu mai ştia cine este sau unde se află. Merita să i se facă dreptate. Compania de asigurări refuza însă să plătească. Aşa cum fac adesea, au adus la bară un celebru avocat pentru a-l apăra pe producătorul macaralei. Ca să câştig pentru clientul meu trebuia să-l înfrâng pe acest om.

Am perceput puterea oponentului ca pe o prezență superioară, un talent mai mare, o personalitate mai plăcută. Credeam că jurații îl vor plăcea mai mult decât pe mine pentru că-l vor considera o persoană mai atrăgătoare. Companiile de asigurări au tendința de a angaja avocați cu zâmbetul ademenitor şi cu personalitate seducătoare. Intrați într-o sală de tribunal şi-l veți vedea imediat pe avocatul companiei de asigurări. El este falnic la înfățişare, întotdeauna imaculat, proaspăt tuns. Are de obicei o cămaşă albă, iar cravata se asortează perfect costumului bleumarin cu dungulițe. Nu lasă impresia de măreție ci mai de grabă de modestie, de bunătate, de blândețe, de corectitudine până în vârful unghiilor. Inevitabil, oamenii îl privesc, îl ascultă şi, pentru că au tendința să-i creadă pe cei agreabili, el de obicei câştigă.

Aici se produce un lucru nedrept. Acest personaj paradoxal, cu profesionalismul celui mai dăunător avocat chițibuşar, face juriul să creadă că este un tip cumsecade şi bun, când de fapt singurul său scop este să-l priveze pe disperatul rănit de dreptate. Îmi aminteşte de capra „iudă" şi de abator. Capra este un animal mai deştept decât oaia. Din loialitate față de stăpân, capra iudă conduce oile la abator. Oile o urmează cu naivitate, punându-şi toată încrederea în capră. La abator, capra este eliberată pentru a conduce altă turmă de oi la tăiere. Cum aş putea dezvălui eu juriului viclenia avocatului companiei de asigurări? Şi cum aş putea câştiga?

Ajunsesem să fiu complet obsedat de frica mea față de acest îmblânzitor distins, care reprezenta pentru mine tot ceea

ce era mai rău. Am stat de vorbă cu toți avocații care au vrut să-mi vorbească despre el. Cu cât îi ascultam mai mult, cu atât îmi dădeam seama că nu are nici un călcâi al lui Ahile vizibil. Ba mai mult, toți păreau că-l agreează, chiar şi cei împotriva cărora câştigase. Stăteam treaz noaptea născocind tot felul de argumente pentru juriu. În cele din urmă mi-a venit o idee:

„Doamnelor şi Domnilor,

Domnul Ralph Hightower este un om de treabă. Dar, la finalul acestui caz, el nu va câştiga şi nu va pierde nimic ca urmare a ceea ce faceți dumneavoastră. Onorariul său va fi acelaşi, fie că va învinge, fie că va pierde. La finalul acestui caz, indiferent de verdictul dumneavoastră, el va da pur şi simplu pagina şi va pleda într-un alt caz pentru acelaşi client pe care-l reprezintă azi aici. (Legea nu ne permite să spunem juriului că, de fapt, clientul este compania de asigurări.)[7] Iar domnul Hightower, când va păşi mâine în sala de tribunal, indiferent care vor fi faptele din acel caz, va avea pentru următorul juriu acelaşi zâmbet larg, aceeaşi conduită perfectă, indiferent unde ar fi dreptatea, oricât de nedreaptă ar fi cauza şi oricât de hain clientul, el va rămâne mereu acelaşi, cu o înfățişare blândă, cu o minunată siguranță, irezistibil de modest – pe scurt, minunat.

Mi-e teamă că-l veți plăcea pe el mai mult decât pe mine, pentru că, într-adevăr, el e mai plăcut decât mine. Mi-e teamă că vă veți simți mai apropiați de el decât de mine, pentru că reprezintă genul de om pe care vi l-ați dori ca prieten, în timp ce eu sunt uneori cam aspru şi un tip de care te apropii mai greu.

Mi-e teamă că veți hotărî aşadar în favoarea lui, pentru că e agreabil, în vreme ce dreptatea cere să vă pronunțați pentru clientul meu. De asta mă tem. M-am gândit mult la acest lucru."

Chiar am prezentat această pledoarie în fața juriului. Spre a mea surpriză amarnică, juriul s-a pronunțat împotriva clien-

[7] Majoritatea judecătorilor cărora le pasă mai mult de profitul marilor firme corporatiste decât de dreptul oamenilor la justiție consideră că juriul ar acorda o sumă mai mare celor lezați dacă jurații ar şti că factura o plăteşte compania de asigurări şi nu pârâtul. (n.a.)

tului meu. Unul dintre jurați a avut, mai târziu, amabilitatea să-mi vorbească despre pledoaria mea.

– Domnule Spence, nu ați avut încredere în noi?

– Ba da, bineînțeles, am răspuns eu imediat. De ce întrebați?

– Pentru că v-ați dat toată silința să ne arătați că vă este teamă că vom aborda acest caz ca pe o întrecere între două personalități. Acest caz nu a fost o întrecere între personalități, Domnule Spence. Ne-am pronunțat pe baza faptelor, nu pe baza celui mai simpatic avocat.

Mi-am dat brusc seama că, fără nici un dubiu, am făcut dovada faptului că *eu* eram cel rău. Mi-am dat seama prea târziu că îmi pierdusem vremea construind o apărare împotriva avocatului, nu pe baza prezentării în fața juriului a justeței cazului meu. I-am dat atâta putere oponentului meu încât cazul lui s-a dovedit mai drept decât al meu. Mi-am dat seama mai târziu că nu aveam nici o idee despre cine era adversarul meu. Odată cu trecerea anilor am văzut că este de fapt un om realmente drăguț care se percepea pe sine ca reprezentând interesele clientului pe cât se pricepea el mai bine. Dar, la vremea aceea, mă confruntam cu uriașul imbatabil pe care îl creasem. Investitura mea fusese doar o autoapărare. Creasem un gigant – de fapt propriul meu gigant – cu toată puterea de care avea nevoie pentru a mă învinge.

Pe atunci nu aflasem ceea ce știu acum. Am învățat o lecție la modul dur și o voi ține minte. Deseori întâlnim adversari care sunt mai buni ca noi în unele domenii. De multe ori oponentul nostru este mai deștept, mai strălucit, mai rapid și mai arătos. Ne putem irosi timpul, energia, toată puterea noastră în a ne face griji în privința puterii adversarului, cedându-i astfel puterea noastră. Nici o pledoarie, oricât ar fi de bună, nu-l va schimba. Singurii pe care îi putem schimba suntem noi înșine.

De atunci am refuzat să-mi cedez puterea adversarilor. Pe aceasta mi-o păstrez. O folosesc în pregătirea cazului, în grijile pe care mi le fac pentru cazuri, în preocuparea față de dreptatea clienților. Am învățat să ascult vocea șoptită care îmi spune: „Ești bun. Ești potrivit. Dacă-ți vei consuma energia în a te descoperi, iar apoi vei fi cine ești tu cu adevărat, dacă te vei prezenta cât mai autentic posibil, dacă vei vorbi din adâncul ființei tale, din adâncul inocenței tale, unde zac rămășițele copilului din tine, de unde se naște cu adevărat toată puterea reală, e de-ajuns." Apoi, mai spun un singur lucru: „Prin acestea îți conferi puterea de a câștiga."

Putere asupra morții și taxelor: Dacă întreaga putere izvorăște din mine, atunci de ce nu am putere asupra, să zicem, morții și taxelor? Nu am nici o putere ca să învinge moartea. Dar am putere să o înfrunt. Îi pot face față în mai multe feluri – cu panică, curaj, chiar cu bucuria anticipării experienței. Felul în care înfrunt moartea este exclusiv puterea mea. Nu am putere să abrog legea taxelor. Guvernul are puterea de a evalua impozitele pe care le datorez. Dar eu sunt singurul care am puterea să hotărăsc dacă le plătesc, mă lupt cu plata lor, le eludez sau chiar fac evaziune fiscală. Puterea acestei hotărâri este a mea și numai a mea.

Dacă m-aș pomeni noaptea pe o stradă lăturalnică înconjurat de o bandă de ticăloși nu aș avea puterea să scap. Dar aș putea hotărî cum voi reacționa la amenințare. S-ar putea să-mi fie frică, dar am puterea să stabilesc cum voi reacționa la frica mea. O pot lua la fugă. În final, oricare ar fi situația, eu sunt izvorul întregii puteri – pentru mine.

Să înțelegem puterea celor de la putere: Când unul dintre noi este promovat brusc într-un post important, se întâmplă un lucru aproape magic. Această persoană, care e posibil să fi fost de o inteligență medie și cu un talent mediocru, devine dintr-odată o persoană total diferită. Gândiți-vă la micul negustor cu ochelari cu lentile groase care, printr-un joc al sorții, a devenit președintele Statelor Unite. Puterea lui a devenit uriașă. Cerbul s-a oprit odată cu el – în bucătăria unde era

prea cald[8]. A decretat moartea şi mutilarea a sute de mii de japonezi în cel de-al doilea război mondial. Noi l-am învestit cu asemenea putere. Şi apoi i-am acordat respectul datorat unui mare preşedinte, deşi nu era decât un mic negustor, unul cât se poate de banal.

Când Harry Truman a preluat funcţia de preşedinte nu a devenit în mod magic mai deştept, nu a devenit brusc mai inteligent. Ridicarea sa în scaunul de preşedinte nu a determinat o creştere inexplicabilă a numărului celulelor gri. Transformarea dintr-un negustoraş într-o figură politică importantă s-a petrecut în percepţia alterată despre sine însuşi. El a fost întotdeauna acelaşi om, cu aceeaşi educaţie, aceeaşi experienţă, cu aceeaşi informaţie genetică şi acelaşi număr de celule gri. Principala diferenţă dintre un mic negustor şi un preşedinte a fost puterea pe care şi-a conferit-o singur şi, din punctul nostru de vedere, puterea pe care i-am acordat-o noi.

Când unul dintre colegii mei avocaţi a fost ales într-un post de judecător s-au petrecut de asemenea transformări extraordinare. Era un avocat cu aptitudini prozaice şi cu o capacitate obişnuită de înţelegere a legilor. Îl numeam Bill - pur şi simplu, Bill. Odată ce a îmbrăcat roba neagră, l-am privit ca pe un judecător. Ne adresam cu „domnule judecător" iar, dacă

[8] Harry Truman (1884-1972), al 34-lea preşedinte american între aprilie 1945 şi 1954, a fost un negustor de îmbrăcăminte bărbătească. La preluarea mandatului de preşedinte s-a ocupat de încheierea războiului în Europa şi de încetarea ostilităţilor cu Japonia după aruncarea bombelor atomice peste Hiroshima şi Nagasaki. Sub preşedinţia lui s-au derulat evenimente ca Planul Marshall de reconstrucţie a Europei, începutul Războiului Rece, crearea Naţiunilor Unite, înfiinţarea CIA şi mare parte a războiului din Coreea. A lansat vorbe de duh precum „Cerbul se opreşte aici" (în jocul de pocher, pentru a pasa următorului jucător obligaţia de a da cărţile, era folosit un cuţit cu mâner de corn de cerb; sensul expresiei este „responsabilitatea o port chiar eu în cele din urmă") şi „Dacă nu suporţi căldura, ieşi din bucătărie" (zicală care înseamnă că, dacă nu eşti în stare să faci faţă unei situaţii dificile sau neplăcute, mai bine te retragi).

până atunci mai disputam cu el, acum îi respectam opiniile şi, de multe ori, ne-am trezit că-i acceptăm fără crâcnire sentinţele lipsite de strălucire. Dacă înainte umorul său era fad şi lăsa de dorit, acum, de când se afla în scaunul de judecător, devenise spiritual. Noi râdeam cam tare şi prelung la glumele lui. Când era un avocăţel nu juca prea bine golf, iar acum, ca judecător, nu pierde niciodată.

Dar şi Bill se vedea pe sine diferit. El dădea crezare reacţiilor pe care le primea din partea celor care îi fuseseră cândva colegi. Era înnebunit să i se spună „domnule judecător". Îi plăcea că oamenii se ridicau în picioare când intra el în sală. Simţea un fel de ameţeală, avea un sentiment de iubire de sine, de bucurie. Îşi adora puterea. Începuse să creadă că e infailibil. Atât el, cât şi noi începusem să-i conferim lui Bill anumite puteri rezervate doar lui Dumnezeu. El avea dreptul asupra vieţii clienţilor noştri, asupra averilor, copiilor, familiilor lor. Se putea prevala de mici favoruri care pot înclina, într-un proces, balanţa spre câştig sau spre pierdere. Avea într-adevăr o poziţie importantă.

Felul cum percepem puterea altora depinde de noi. Avem senzaţia că judecătorul este omnipotent. De aceea ne simţim intimidaţi. Asemenea sentimente îi fac pe cei puternici să se înmoaie şi pe cei curajoşi să piardă din aplomb. La tribuna lui, Bill devenise un tiran. Solicitările sale de a fi respectat erau nestăvilite, iar judecăţile aspre. Cândva fusese unul dintre noi, iar acum îi trata pe oameni ca pe nişte inferiori, ca şi cum capacitatea lor intelectuală dispăruse în mod misterios. În cel mai scurt timp, acest judecător ajunsese să fie urât de toată lumea. Folosirea în mod brutal, aiurea şi adesea absurd a puterii i-a scos la iveală adevărata natură. Nimic lăuntric nu se schimbase la Bill. Schimbarea se produsese în percepţia noastră. Schimbarea era în percepţia lui cu privire la sine.

Să înţelegem puterea părinţilor şi profesorilor: De când ne naştem suntem educaţi să învestim cu putere pe câte cineva. Când suntem copii ne privim părinţii şi educatorii ca pe nişte

semizei. Ei posedă nişte puteri pe care noi nu le avem şi nu le putem înțelege. Voi ați percepe-o probabil pe mama mea ca pe o femeie plăcută şi politicoasă, drăguță poate, cu ochi pătrunzători, dar blânzi. Pentru mine era inefabilă, de nepătruns, misterioasă, o femeie ale cărei puteri depăşeau pragul înțelegerii - şi aşa este pentru mine şi acum, deşi a murit de atâta timp.

Rațional vorbind, îl văd pe tatăl meu ca pe o ființă umană. Pentru mine însă era mai curajos şi mai puternic, mai deştept, dar mai inocent decât alții. Era tatăl meu. Am avut problemele mele cu el, certurile mele, dar erau certurile cu tatăl *meu*. *Tata* este pentru mine un cuvânt încărcat cu putere. *Mama* - un cuvânt plin de mistere.

Dacă i-am da deoparte pe acuzați şi pe avocați, judecătorul nu ar mai fi decât doar bătrânul Bill. Dacă i-am da deoparte pe copii, părinții nu ar fi decât nişte oameni, prieteni pentru prietenii lor, angajați pentru şefii lor, cifre, doar nişte cifre în arhivele guvernului. Fără *noi*, cei care le conferim putere, cei cu putere ar fi lipsiți de ea.

Să înțelegem puterea lui Dumnezeu: La fel cum învestim cu putere părinții, conferim putere şi lui Dumnezeu. Puterea lui Dumnezeu este şi puterea noastră. Dacă lucrurile nu ar sta aşa, nu am fi tot timpul şi în mod stăruitor implorați să-i atribuim puterea lui Dumnezeu. După ce am urmat îndemnul de a asocia puterea noastră lui Dumnezeu, Îl implorăm apoi să răspundă la rugăminți şi să ne redea puterea cu care L-am învestit de la început.

Cred că trebuie să abordăm puterea de pe o *poziție reală*. Nu te poți aştepta la mai mult de la Dumnezeu decât I s-a dat. Dacă nu I-am dat nici o putere, El nu ne dă nici una înapoi. Aşadar, dacă recunoaştem că toată puterea este în noi, nu ar trebui de fapt să o păstrăm?

De altfel, nici un Dumnezeu adevărat nu ar avea nevoie de puterea noastră. Are el destulă, are puterea universului întreg - a tuturor universurilor. Nici un Dumnezeu milos, demn de venerație nu ar râvni la puterea noastră plăpândă şi nu

ne-ar acuza că noi înşine suntem acaparatori. Nici un Dumnezeu milos, demn de venerație nu ne-ar refuza accesul în regatul cerurilor pentru că am reținut puterea pentru noi, pentru că puterea noastră ne-a fost dată - nu ca să i-o dăm înapoi lui Dumnezeu, ci ca să o redăm oamenilor, nu-i aşa? Prin exercitarea dreaptă, cu înțelepciune şi afecțiune a puterii noastre, nu acționăm noi de aşa manieră încât să-L mulțumim pe Dumnezeu, oricare ar fi acesta? Oare adevăratul respect pentru Dumnezeu nu înseamnă a ne exercita puterea astfel încât să fim respectați?

Puterea de a judeca: Toate entitățile puterii încearcă să ne judece. Ni se spune că Dumnezeu ne judecă. Părinții noştri ne judecă şi judecătorii ne judecă. Ei au însă puterea de a ne judeca doar în limitele în care i-am învestit cu asemenea putere. Altminteri, ne judecă doar pentru ei înşişi, ceea ce reprezintă dreptul lor din capul locului.

Acum câțiva ani am apărat-o la New York pe Imelda Marcos. Contrar prezentării din presă, era o persoană neînsemnată. Fusese răpită de Statele Unite, transformată în văduvă şi judecată într-un tribunal federal de oameni politici internaționali care acceptaseră să dezvăluie ascunzătoarea fostei prime doamne a Filipinelor în schimbul anumitor favoruri din partea noului regim filipinez. Presa dorea să-i afle ascunzătoarea şi prin tot felul de murdării instigase întreaga națiune împotriva ei. Ea era ticăloasa avară care furase banii amărâtului popor, bani tocați pe bijuterii şi țoale şi ea avea 3000 de perechi de pantofi. Se afla într-o țară străină, acuzată de un procuror străin pentru presupusa violare a unor legi străine, în fața unui juriu străin, apărată de un străin în care trebuia să aibă încredere.

Într-o zi, eram cu doamna Marcos în maşină spre tribunal când, la un semafor pe o stradă aglomerată, băieții cu ziarele țâşniră printre maşini cu ultimele ediții. L-am văzut pe unul dintre ei apropiindu-se de maşina noastră cu ziarul *Daily News*, care avea pe prima pagină o poză grotescă a doamnei

Marcos, sub care era un titlu de o şchioapă. Un singur cuvânt era scris: „GROH"

Am încercat să-i abat atenţia doamnei Marcos, dar ea a văzut imediat ziarul.

M-am întins şi i-am atins mâna.

— Cred că asta te face să te simţi teribil de prost, i-am spus.

— Nu, zise. Avea ochi blânzi şi buni, iar vocea îi era blajină, fără urmă de mânie sau durere.

— Nu? am întrebat-o.

— Nu, repetă. Aia nu sunt eu.

Avea dreptate. Nu era ea. Am auzit multe grohăituri în timpul procesului, dar nici una din partea ei. Aşa cum avea să dea mai târziu un juriu sentinţa, ea era o femeie nevinovată care fusese acuzată pe nedrept de un guvern angajat în jocurile sale politice internaţionale. Ea mi-a spus că de fapt nu a conferit nici o putere lui *Daily News* să o judece şi nici gazdelor americane care au disprețuit-o fără să o cunoască. Ea a fost, în final, propria sa judecătoare.

Puterea pe care o conferim unei entităţi ce aparţine autorităţii este ca atunci când ne depunem salariul la bancă. Până să deschidem contul, banca nu are nici o putere asupra noastră sau a banilor noştri. Ea capătă putere doar după ce depunem banii. Ulterior vedem că banii noştri se supun regulilor băncii. Banca îi poate folosi după cum doreşte. Poate amesteca banii noştri cu ai altora, îi poate da cu împrumut şi poate câştiga dobânzi de pe urma lor. Putem să ne retragem banii doar dacă urmăm anumite proceduri stabilite de bancă. Putem intra în bancă doar când suntem poftiţi, când şi unde alege ea. Trebuie să stăm la coadă laolaltă cu ceilalţi care şi-au cedat şi ei banii băncii. Dacă am încerca să retragem mai mult decât am depus, ne-am putea trezi în puşcărie. După ce ne-am depus banii la bancă devenim doar nişte numere ataşate altor numere. Într-un cuvânt, odată ce am conferit băncii puterea asupra banilor noştri, suntem obligaţi să cerem băncii, în concordanţă cu regulile ei, să ne înapoieze ceea ce ne aparţine de drept.

Cunoscând această putere, nu ar trebui oare să ne schimbăm concepţia cu privire la aceste entităţi ale puterii? Nu ar trebui noi oare să privim deţinătorul puterii cu o anume *ireverenţă*? Nu ar trebui să ne luăm înapoi puterea pe care am cedat-o? Chelul burtos cu ochelari groşi, care stă şi nu zice nimic lângă soţia lui plictisită şi cu ochii stinşi în restaurantul în care îşi ia porţia anuală de colesterol sub forma unei fripturi unsuroase, este chiar cel pe care noi îl numim „domule judecător". Preotul este doar un om, profesorul şi doctorul, doar nişte făpturi obişnuite. Ei suferă, se agită şi se luptă cu propriile probleme umane, iar, când o fac, adesea îşi cedează propria putere altor entităţi ale puterii - religiei, alegoriei, avocaţilor, oricui e dornic să le preia puterea, de la ei şi de la cine se poate, ca apoi să se milogească să şi-o recapete.

Cum să faci faţă puterii care ţi se împotriveşte: Ce facem când partenerii noştri, profesorii sau şefii îşi folosesc puterea pentru a ne controla sau răni? Înţelegând cum funcţionează lucrurile, putem face ca puterea lor să nu aibă nici un efect asupra noastră. Ameninţările, fanfaronada şi accesele lor de furie, demascările, acuzaţiile şi abuzul lor meschin - ce înseamnă toate astea? Se referă la neputinţele *lor*, nu la puterea lor. Personalitatea fiecăruia este plină de găuri, cam ca o bucată de şvaiţer. O gaură înseamnă un loc lipsit de inteligenţă unde ar fi trebuit să se găsească înţelepciune. Altă gaură înseamnă un loc unde ar fi trebuit să fie sensibilitate, iar altele, spaţii lipsite de perspicacitate sau de empatie. Un tip arătos poate compensa dorinţa de curaj umplându-şi găurile cu şarm. Dacă este isteţ, îşi poate umple lacunele cu sarcasm şi inteligenţă. Dacă avem ceva în cap, ne folosim inteligenţa când ar trebui să folosim sentimentele. Înfăţişarea plăcută, inteligenţa, isteţimea - toate sunt forme ale puterii. Noi folosim puterea pentru a ne umple golurile personalităţii. Când o entitate a puterii, un judecător de exemplu, nu are nimic cu care să-şi completeze lipsurile, noi suntem cei care îndurăm de obicei exhibarea respingătoare a puterii sale brute.

Odată ce am înțeles modul în care cei aflați la putere abuzează de ea și de ce, puterea acestora nu ne mai intimidează. O vedem, ridicăm din umeri și iuțim pasul. Nu o venerăm. Nu ne e frică de ea. Nu o idolatrizăm. Cine ar idolatriza un copil plângăcios, un bărbat smiorcăit, care se plânge, singur și un judecător înspăimântat, un idiot cu putere?

Există o anume milă pe care o resimțim față de cei care au puterea pentru că nu sunt de obicei înzestrați cu nici un talent deosebit pentru a o exercita cu eficacitate. Puterea este inutilă în mâinile multora. Un judecător poate avea toate puterile pe care i le conferă legea, chiar puterea de a da sentința cu moartea, însă el nu poate face dreptate fără înțelepciune. Un părinte poate avea toată puterea pe care o au părinții asupra copiilor, dar el nu poate crește cu ajutorul puterii un copil care să devină un om de succes. Un șef poate avea puterea să dea afară un angajat și să-i păteze cartea de muncă însă, prin impunerea puterii, un șef nu-și va putea forța niciodată subalternii să lucreze sau să creeze la deplina lor capacitate și nici determina angajatul să fie loial sau să se distingă.

Orice discuție despre putere ar fi incompletă fără a cunoaște legea nemuritoare a Lordului Acton: „Puterea tinde să corupă, iar puterea absolută corupe în mod absolut[9]". Această regulă invariabilă se aplică atât lui Dumnezeu, cât și omului.

Lipsa de putere a puterii: Responsabilitatea este sora geamănă a puterii. Nici puterea, nici responsabilitatea nu pot fi exercitate în mod eficace una în lipsa celeilalte. Ele sunt ca o stea binară, ca două capete care se învârtesc în jurul aceluiași centru. Atotputernicul judecător este responsabil pentru dreptatea în tribunalul său. Atotputernicul părinte este responsabil de educarea și bunăstarea copilului. Șeful omnipotent este responsabil pentru producția din uzină. Dar judecătorul nu poate face dreptate fără îndemânarea avocaților care prezintă faptele, părintele nu poate modela copilul de succes fără a-l iubi, iar șeful nu va fi în stare să realizeze producția fără respectul și sprijinul subalternilor săi. Nu ne confruntăm oare cu un paradox? Nu este evident că puterea este, așadar, învestită în cei lipsiți de putere?

Nici un părinte nu este mai recunoscător decât acela al cărui copil îi înțelege lupta de a fi un părinte de succes, al cărui copil îl sprijină în atingerea țelurilor. Nici un patron nu este mai recunoscător decât acela ai cărui subalterni îi înțeleg tensiunea responsabilității și reacționează pe măsură. Dar puterea de a-i ajuta pe cei la putere, cei care poartă răspunderea este întotdeauna *puterea noastră.* Înțelegeți? Și atunci când exercităm această putere pentru a-i ajuta pe cei de deasupra noastră, ne învestim pe noi înșine cu putere, nu-i așa?

Singurătatea puterii: Puterea este singurătate. Puterea separă. Dumnezeu este probabil cea mai singură entitate din univers. Nimeni altcineva nu este mai singur decât un judecător. Nimeni nu are mai mare nevoie de un prieten. Șeful a fost odată cândva un muncitor cu mulți prieteni. El există acum separat de ei. Și este singur. Unii dintre vechii prieteni îl urăsc. Alții se tem de el. Părintele este întotdeauna separat de copil. Părinții și copiii pot fi ca niște prieteni. Ei se pot iubi unii pe alții. Dar rareori pot fi prieteni, pentru că nu vor fi niciodată egali, lucru care reprezintă temelia prieteniei. Puterea, reală sau imaginară, fizică sau psihică, izolează.

Să înțelegem nevoia nevrotică pentru putere: Mulți care se află în posturi de putere - de exemplu gardienii de la pușcărie, ofițerii de poliție, unii judecători, decani, profesori, unii părinți, aproape toți oamenii politici - înțelegeți voi, acceptă aceste posturi pentru a-și satisface nevoia nevrotică de a-și exercita puterea asupra altora. Nesiguri, temători, cei care trebuie să aibă controlul sunt, într-adevăr, singuri și speriați. Senti-

[9] (1834-1902), primul baron Acton, a rostit celebra propoziție în 1870, în timpul crizei Bisericii Romano-Catolice cauzată de promulgarea doctrinei infailibilității papale de către Papa Pius al IX-lea, cu ocazia primului Consiliu de la Vatican.

mentul lor acut de vulnerabilitate este o boală psihică. Ea este marcată de o suferință adâncă, înăbușită. Asemenea persoane își tratează cel mai adesea boala cu doze masive de putere care se manifestă sub formă de furie, cruzime și agresivitate. Mă gândesc la Platon care a spus: „Accesul la putere trebuie permis numai celor care nu sunt îndrăgostiți de ea." Vechea zicală este foarte adevărată: „Aceasta lume va fi mai bună când puterea dragostei va lua locul dragostei de putere."

Să înțelegem puterea și responsabilitatea: Pe de altă parte, cei care sunt responsabili se tem adesea de puterea lor. Ei se întreabă: „Ce s-ar întâmpla dacă aș abuza de putere? Ce s-ar întâmpla dacă, involuntar, aș folosi-o greșit?". Pentru aceștia, puterea este o încredințare de multe ori resimțită ca o sarcină zdrobitoare. Pentru unii dintre ei poate fi un dar oribil.

În primul război mondial, în triajul răniților, cei care hotărau cine să trăiască și cine să moară au fost de cele mai multe ori incapabili să-și revină de pe urma rănilor psihice.

Când trebuie să refuz cazuri care sunt în mod evident juste în favoarea altor cazuri care par la fel de juste, mă macină ideea dacă am făcut alegerea justă din motivele întemeiate. Știu că am uneori privirea opacă. Simt îndoiala. Uneori vinovăția. Puterea este o povară, câteodată. Nu putem da vina pe Dumnezeu. Nu putem da vina pe ceilalți. Puterea este a noastră. Dar la fel este și responsabilitatea, pentru că știm că puterea asupra celorlalți poate fi exercitată în siguranță, fără să rănim, doar atunci când este marcată de dragoste.

Puterea orbitoare a puterii: Puterea asupra celorlalți ne ridică de multe ori pe un norișor amăgitor unde suntem ascunși chiar de noi înșine. Pe ceață suntem uneori derutați și amețiți, alteori orbiți, iar tiranii orbi nu se pot remarca și nu pot fi încununați de succes.

Nu cunosc nici o persoană extraordinară care să se considere pe sine drept măreață. Conștientizarea potențialului de

măreție distruge *ipso facto*[10] această posibilitate. Mă gândesc la propria judecată a lui John Steinbeck din nemuritoarea sa operă *Fructele mâniei*. El a spus: „Nu e o mare carte. Am sperat să fie. Este doar o carte de duzină. Cel mai înspăimântător lucru este însă că reprezintă tot ce pot da eu mai bun."

Pe de altă parte, când ne dăm seama că suntem izvorul tuturor puterilor exercitate asupra noastră, această recunoaștere este extraordinar de mobilizatoare. Când ajungem să ne înțelegem puterea, ne eliberăm de intimidare, de frică și suntem înzestrați cu mijloacele magice de a ne conștientiza potențialul nostru perfect.

Puterea, pistolul care trage în ambele direcții: Puterea este ca un pistol cu țevi îndreptate în ambele direcții. Când cineva cu putere apasă trăgaciul împotriva cuiva cu o putere mai mică, o țeavă trage în direcția victimei vizate, iar cealaltă trage în persoana care a apăsat pe trăgaci. Ca armă, puterea nu are prea multe de oferit. Seamănă resentimente și culege ură. Favorizează nevoia adâncă și stăruitoare de răzbunare. Puterea exercitată fără dragoste dezlănțuie o karmă ostilă care se întoarce împotriva noastră - nu știm niciodată unde sau când. Se va întoarce sigur cu toată forța ei distructivă, cu toată răzbunarea acumulată. Răzbunarea este bastardul dreptății.

Când eram un tânăr avocat care-și conștientiza puterea, strategia mea într-un anumit caz fusese să atac și să distrug toți martorii aduși de partea adversă. Unii erau oameni bătrâni cu ochii apoși, de care știam că sunt doar niște delatori care încearcă să-și păstreze slujbele. Alții erau experți, niște interpreți scolastici de care știam că nu sunt decât niște martori plătiți care mai degrabă câștigă niște bani decât să dezvăluie adevărul. I-am făcut harcea-parcea, i-am tocat, i-am terminat. Juriul a eliberat doar cincisprezece minute înainte să pronunțe verdictul împotriva clientului meu. Am fost devastat. Nu câștigasem eu toate bătăliile? Nu distrusesem eu martorii? Nu

[10] În limba latină, în text.

a fost zdrobitoare puterea mea de examinare încrucişată?

Când juriul părăsea sala de tribunal, de mine s-a apropiat o jurată. M-a privit în sus, cu lacrimi în ochi. Fusese, în mod vădit, dificil pentru ea să-l lase pe clientul meu, grav rănit, să plece de la tribunal cu mâna goală.

– Domule Spence, spuse ea încet, de ce ne-ai făcut să te urâm atât?

Vorbele ei m-au obsedat luni de zile. *„De ce ne-ai făcut să te urâm atât?"*. Apoi, într-o bună zi, mi-am dat seama că nu doar discreditasem martorii, ci îmi şi bătusem joc de ei, îi disprețuisem şi îi făcusem de ruşine în fața juriului. Fusesem înfuriat de bătrâneii funcționari care-şi petrecuseră viața zâmbind – zâmbind la şefi şi la clienți, chiar dacă ştiau că utilajul pe care îl vând este defectuos. Uram ipocrizia. Uram nedreptatea. Şi atacasem. Atacasem pe oricine mi se ivise în cale. Îl atacasem pe simpaticul avocat al companiei cu zâmbetul său misterios şi argumentele perfide. Îi atacasem pe experții scolastici cu comportamentul lor mieros şi explicațiile şirete. În barajul nemilos pe care l-am ridicat în sala de tribunal, atacasem din neatenție chiar şi juriul, iar duritatea mea i-a obligat să treacă pe o poziție defensivă. Dezlănțuisem întreaga mea putere şi mă învinsesem singur.

Deşi voi susține că uneori trebuie să atacăm şi că atunci când cineva atacă trebuie să fie neînduplecat, puterea nu trebuie totuşi folosită pentru a-i intimida şi ciomăgi pe cei lipsiți de ea. Nu trebuie atacate mamele şi copiii până când nu se demonstrează că merită atacați, în mod drept şi potrivit situației, şi până nu se face dovada că n-ar fi de fapt decât nişte ticăloşi care trebuie să capete cu asprime ceea ce merită.

Puterea poate fi folosită în siguranță doar în serviciul a ceea ce este în mod evident binele.

Puterea este precum benzina. Împrăştiată la întâmplare, poate avea consecințe dezastruoase, provocând pagube nenumărate. Ținută sub control, poate face un foc molcom de surcele sau te poate duce până la Boston.

Folosirea puterii pentru intimidare: Am auzit că există cărți care te învață în mod expres cum să câştigi prin intimidare. Ca tânăr avocat am fost intimidat de avocații mai bătrâni, mai pricepuți. Pe măsură însă ce am obținut putere datorită experienței, am început să-i intimidez eu pe alții. Mi-amintesc că nu am provocat niciodată adversarii la luptă cu pumnii, pentru că am considerat că, amenințându-i, ar ameți atât de tare încât n-ar mai fi în stare de nimic. Mă apropiam de fețele lor, îi priveam în ochi şi le spuneam lucruri înspăimântătoare, detestabile. Îmi amintesc acum aceste lucruri cu amărăciune. Sunt foarte mâhnit că mi-era aşa de frică de adversari, că eram aşa de nesigur pe mine încât simțeam nevoia să intimidez. Sunt mâhnit că nu eram suficient de deştept să-mi dau seama că atunci când cineva încearcă să-şi intimideze adversarul nu face decât să-l motiveze să devină mai agresiv, pentru că nimeni nu este mai periculos decât cel care luptă chiar pentru viața lui. Sunt mâhnit că nu mi-am economisit puterea pentru a-mi prezenta cazul într-un mod liniştit, deschis şi neapărat onest. Mi-era frică. Nu mi-am văzut propria putere. În schimb, am încercat să pun mâna pe puterea adversarului prin intimidare. Tactica intimidării confirmă celor care sunt spectatori ocazionali doar jalnica lipsă a puterii de care dă dovadă intimidatorul.

AŞADAR: E clar că avem nevoie de putere. Dar puterea aceasta este a noastră dintru-început. Puterea etalată în pledoaria câştigătoare poate că nu este în mod vădit impresionantă, pentru că orice putere trebuie aureolată de blândețe, compasiune, dragoste, umilință, sensibilitate.

Am ajuns să înțelegem că până şi sunetele pe care le consideram puternice – vocea aspră a autorității, ordinele exigente ale tiranilor – nu sunt sunetele puterii, ci doar o biată zarvă a nesiguranței. Am ajuns să înțelegem că aplicarea puterii excesive ascunde adesea laşitate sau grave tare de personalitate, că adesea puterea este inutilă în atingerea scopului dorit – pentru a obține dragostea, respectul sau succesul. Şi am aflat că puterea este amăgitoare, că uneori nimeni nu este mai puternic

decât cei lipsiți de putere. Așa a fost tot timpul. Amărăștenii din Deal au fost mereu mai puternici decât Amărăștenii din Vale. Cei umili, neîntinați de putere chiar vor moșteni pământul.

Am descoperit deja că puterea noastră, dar și a lor, se naște în noi. Întreaga putere provine de la noi.

Doar de la noi.

În fine, am înțeles: *Noi suntem puterea.*

Întreaga putere.

4

Incredibila putere a credibilității

SĂ STAI DEZBRĂCAT

ÎNCUIETOAREA: Nimeni nu mă ascultă. De ce ar face-o? Cine sunt eu să mă asculte?

CHEIA: Oricine poate fi credibil, dar trebuie să ne asumăm riscul de a spune adevărul - adevărul despre noi.

Poți să te arăți ca cel mai mare orator pe care l-a cunoscut vreodată lumea, să ai cea mai iute minte, să te folosești de cea mai șireată psihologie și să stăpânești toate artificiile tehnice ale pledoariei, dar dacă nu ești credibil, mai bine te-ai duce să predici în pustie.

De câte ori nu am văzut copii câștigând o dispută cu un limbaj simplu care dezvăluie cu inocență adevărul? Vedem zilnic oameni câștigând bătălii mărețe pentru că sunt credibili. Ei nu vin cu ifose, cu un stil ipocrit. Nu fac nici o încercare de a încânta sau de a manipula. Ei ne lasă impresia că ceea ce vedem este autentic, că avem în față o *persoană reală*, cu toate neajunsurile ei - dar reală.

Prima șmecherie: Prima șmecherie a pledoariei câștigătoare este să lăsăm deoparte șmecheriile. Mulți dintre noi pot vorbi despre sine - un pic - și pot așeza sub lupă propriile sentimente - puțin. Dar cei mai mulți dintre noi nu spun mare parte a adevărului despre ei înșiși. Ne temem să scoatem la iveală durerea, mânia, frica din străfunduri. Ne e frică să ne dezvăluim

frica, bucuria, gelozia, foamea, ideile, nesiguranța, pe noi. *Credibilitatea* vine din oase - și chiar dintr-un loc mai adânc, din măduvă. Suflăm și umflăm pânza speranței pentru a fi percepuți ca înfricoșătorul Goliat. Dar oare l-am uitat pe David? Cu pretenții mari nu câștigi nimic. Lacrimile, discursul mieros - toate sunt în zadar dacă nu avem, în final, credibilitate.

Pentru a câștiga trebuie să fim crezuți.

Pentru a fi crezuți trebuie să fim credibili.

Pentru a fi credibili trebuie să spunem adevărul, adevărul despre noi - *tot adevărul.*

Winston Churchill a spus cândva că „Ceea ce-și doresc oamenii este, de fapt, să audă adevărul - este un lucru emoționant - să spui adevărul."[11]

În căutarea copilului: Trebuie să pledăm de pe poziția copilului înspăimântat. Trebuie să pledăm din locul în care scâncetele și plânsetele sunt reținute, unde fierbe mânia, unde se ridică monstrul și urlă, unde se amestecă iubitul cu sfântul și cu vechiul războinic. Aici este locul pe care trebuie să ne concentrăm, în acest loc neobișnuit și bogat, în miezul ființei noastre. Acesta este locul magic unde sălășluiește credibilitatea.

Acum câțiva ani am luat cuvântul în fața unui grup de avocați din Chicago, sofisticați și stilați, de tipul celor care se împopoțonează cu costume scumpe de lână, din acelea cu dungulițe albastre. După ce mi-am ținut prezentarea, un tânăr avocat, costumat cu dungulițele de rigoare, mă opri pe hol.

— Se întâmplă ceva cu mine, spuse. Înainte câștigam toate procesele, deși nu reușeam să fac examinarea încrucișată a martorilor. Nu puteam pleda. Dar am câștigat. De-a lungul

[11] Se pare că nu W. Churchill a rostit aceste cuvinte, ci avocatul W. Bourke Cockran, mentorul american al lui Churchill, cu ocazia vizitei acestuia în America în 1895. Churchill i-a răspuns la această frază vreo douăzeci de ani mai târziu, spunând: „Adevărul este de netăgăduit. Panica îl detestă, ignoranța îl ridiculizează, răutatea îl distruge, dar iată-l, el există."

timpului am învățat toate șmecheriile care se predau avocaților pledanți - și am ajuns să fiu bun, dar nu am mai câștigat. Se pare că proporțional cu îmbunătățirea tehnicii, pierd mai multe procese.

Tehnica nu are prea multe în comun cu credibilitatea și, de aceea, are prea puțin de-a face cu obținerea victoriei. Avocatul care se exprimă cel mai clar și cel mai mieros nu poate păcăli un juriu normal, cel puțin nu pentru mult timp. Nepotul meu de doi ani este însă credibil atunci când love**ș**te masa cu jucăriile lui. El nu se poate lansa într-o pledoarie pedagogică într-un limbaj ales. Cu toate acestea, când plânge, știm că-i e foame sau e obosit. Credibilitatea devine copilul.

ÎNCUIETOAREA: Zilnic suntem mințiți - de mass-media, de politicieni, de patroni, de toți. Minciuna este un mod de viață. Nu cumva pledoaria câștigătoare începe să devină expertă în minciuni?

CHEIA: Îi putem minți pe *Ceilalți* o vreme, dar în final, *senzorii lor de credibilitate* transmit un mesaj incontestabil: „Adevărul nu este acesta." De aici încolo orice pledoarie este sortită eșecului.

Cu siguranță că putem obține temporar credibilitate făcându-ne că suntem credibili. Dar nu durează mult. Când pledăm, cei care ascultă și judecă argumentele noastre își întind nenumărate tentacule pentru a descoperi și cea mai mică încercare de înșelăciune. Tentaculele caută falsul și ipocrizia. Ele pornesc pe urma răutății ascunse, a pericolelor care pândesc în pădurea relațiilor noastre interpersonale prin care ne croim drumul.

Tentaculele noastre psihice: Dacă ne-am putea vedea sinele, am arăta ca un gândac ciudat pe două picioare, cu antenele îndreptate în toate direcțiile. Tentaculele noastre se înfășoară în jurul vorbitorului, îl palpează, îl sondează, îl cercetează. Spune

el adevărul? Tentaculele formează un sistem de alarmă care măsoară şi evaluează tot ceea ce se spune, tot ceea ce se aude, tot ceea ce se vede. Sistemul umblă după ceea ce este nelalocul său - un sunet greşit, un cuvânt nepotrivit ideii, o mişcare cât de puţin nesinceră, un ritm, o privire, un spasm, o tuse care nu se potriveşte în context.

Toţi avem asemenea tentacule. La fel ca şi sistemul nostru imunitar, *detectorii* invizibili *ai credibilităţii* caută în permanenţă inamici, zăngănitul slab al contrafacerii. Nu mă refer aici la inteligenţă. Atât geniile, cât şi oamenii obişnuiţi posedă aceşti detectori. Nu vorbesc despre intuiţie sau despre vreun abscons concept mistic. Mă refer la mecanismul psihic prin care putem recunoaşte sunetul adevărului, prin care ne putem proteja de cei care ne invadează cu prefăcătorie şi înşelăciune.

Vorbitul cu mai multe „limbi": Aşa cum vom vedea în capitolele următoare, noi nu comunicăm doar cu cuvinte, ci şi cu diversele sunete ale cuvintelor şi ritmurile lor. Vorbim în tăcere. Vorbim cu mâinile şi corpul, prin cuvintele *fizice* - prin modul în care ne aşezăm, cum ne ţinem pe picioare sau cum ne mişcăm.

A zâmbi: Ce credem despre o persoană care zâmbeşte când vorbeşte despre amărăciune şi durere, care zâmbeşte tot timpul? Vedeţi? Zâmbeşte încă. Dar despre cei care când zâmbesc au colţurile gurii în jos de parcă s-ar lupta cu surâsul? Ce ascund de noi? Dar ce ziceţi de cei cu un zâmbet nervos ca un tic cu care punctează din două în două propoziţii? I-aţi văzut şi voi. Gura se strâmbă o fracţiune de secundă într-un rictus care numai fericire nu sugerează, lăsând o impresie clară de durere. Avem încredere în vreunul dintre ei?

A vorbi cu ochii: „Oglinzile sufletului", ce ziceţi de ei? Toţi am întâlnit persoane care nu ne dau voie să ne uităm pe ferestrele lor. Nu avem mai multă încredere în ei decât în stratul subţire de gheaţă. Ştiu un judecător care, când vorbea cu mine, îşi concentra privirea într-un punct cu vreun centimetru mai sus de locul de convergenţă al sprâncenelor. Mă făcea să mă gândesc „Doamne, sunt cumva murdară acolo?". De mai multe ori m-am şters în locul în care mă privea. Încercam să stau mai drept. Dar el îşi ridica ochii pentru a-şi menţine privirea în acelaşi loc. Deşi m-am prezentat în faţa lui de multe ori şi ne-am întâlnit mulţi ani în societate, nu m-a privit niciodată în ochi nici pe mine şi nici pe nimeni altcineva. Chiar dacă de-a lungul anilor mi-a comunicat câte ceva, nu pot să-mi amintesc nici măcar o vorbă de-a lui, pentru că nu a vorbit niciodată cu mine, ci cu fruntea mea.

Cu toate acestea, ochii ne pot înşela, ca şi oglinda. La tribunal am întâlnit pe unii dintre cei mai răi criminali psihopaţi. I-am făcut să mă privească cu ochii lor goi care nu le reflectau ura. Erau ochi care nu arătau nimic, ochi lipsiţi de viaţă, ca nişte sticle goale. La tribunal am văzut de asemenea ochi iubitori care ascundeau o inimă rea. Am cunoscut un avocat al unei companii de asigurări care, când vorbea, se uita la mine şi la ceilalţi cu nişte ochi fermecători. Deşi mi-a fost adesea un adversar ostil şi sinuos, mă surprind încă resimţind prietenie şi căldură faţă de el. Ar fi şi greu să nu resimţi bunătate faţă de cei cu ochi drăgăstoşi. Dar dacă mă întorc un moment în timp, constat că ceva nu e în ordine. El era destul de deştept, vorbele îi erau suficient de mieroase. Îl poreclisem, de aceea, „Buze dulci." Dar, când priveşti şi asculţi, se simte o uşoară neconcordanţă în aer, ochii sunt prea plini de dragoste, buzele prea umede. Iar dacă vreun nevinovat cade în capcană, ei bine, nu am nici un dubiu că ar fi distrus, iar când Buze dulci îi va împlânta cuţitul în inimă va avea ochii la fel de blânzi şi de drăgăstoşi pe cât de pudrate are buzele cu zahăr.

Ochii celui credibil transmit un mesaj potrivit prin înţelesul brut al cuvintelor rostite. Ochii sunt sincronizaţi cu restul prezentării. Sunt ochi fericiţi, trişti şi amărâţi, ochi mânioşi, priviri care se armonizează cu sunetele, care sprijină sentimentele mesagerului şi care concordă cu mesajul. Dacă nu, vom afla.

Vorbitul cu corpul: Mușchii corpului ne vorbesc, uneori mai subtil decât cuvintele. Ne dăm seama cu toții când avem de-a face cu un începător care nu știe ce să facă cu mâinile și le vâră în buzunar sau și le încleștează la spate, sau le ține țepene și drepte pe lângă corp. La naiba cu brațele! La naiba cu mâinile! Ca începător eram îngrozit că trebuie să vorbesc fără să am o tribună de care să mă sprijin. Femeile se descurcă mai bine. Ele nu au buzunare. Și totuși, unele își prind mâinile în față ca și cum și-ar apăra buricul de o mare primejdie.

Vorbitorul desăvârșit uită de mâini și le dă voie să se miște în voie, la unison cu sentimentele sale. Iar cel care se simte bine cu mișcările corpului său ar face bine să ne spună adevărul, altfel acestea vor arăta intențiile sale total opuse. Am văzut de curând o reclamă de televiziune pentru un serviciu de contabilitate. Cel din fața camerei de luat vederi era îmbrăcat cu un costum gri, tipic mediului de afaceri, genul „ai încredere în mine", cu o cămașă albastră *cinstită* și cu o cravată respectabilă tristă. Părul îi era tuns frumos, iar, după câte am putut să-mi dau seama, nu avea nici un fir trădător de mătreață pe umeri pentru a-l discredita iremediabil.

La fel ca toți cei care s-au specializat în vânzări, acest crainic a privit telespectatorii drept în ochi și și-a început reclama. La faza când era să sărim cu toții în sus și să strigăm „Da, da mai spune-ne! Cumpărăm!", limbajul non-verbal a contrazis mesajul. Pe când ne implora din vorbe să-i achiziționăm oferta, scutura viguros din cap dintr-o parte în alta, ca și cum ar fi spus „nu".

Știm cu toții de limbajul corpului, că oamenii dezvăluie unele adevăruri prin intermediul mișcărilor și pozițiilor trupului. O persoană se poate îndepărta ușor de cei pe care nu îi acceptă, poate duce un deget într-o parte a gurii când este perplex, sau își poate astupa gura cu un deget când își spune sieși să nu vorbească, ci să asculte. Limbajul corpului nu spune întotdeauna adevărul întreg.

Într-un caz în care am pledat împotriva firmei Chrysler, un scaun proiectat neglijent, instalat în automobil, cedase la capătul din spate și îmi rănise grav clientul. În timpul procesului începusem să mă îngrijorez că un jurat de pe rândul din spate, un fermier cu salopetă, îmi închisese accesul către el. În conformitate cu teoriile limbajului corpului, brațele lui, pe care le ținea întotdeauna încrucișate peste burtă, semnalau că nu acceptă nimic din pledoaria mea. Eu însă trebuia să-l conving. În Wyoming verdictul trebuie să fie unanim. Pe măsură ce procesul înainta, m-am trezit că-i vorbeam lui mai mult decât celorlalți. Când se uita la mine mânios, brațele îi rămâneau încrucișate. După ce juriul a revenit cu un verdict record în favoarea clientului meu, m-am întrebat în continuare care era treaba cu fermierul. L-am abordat înainte să iasă din sala de tribunal.

— Știți, i-am spus, pe tot timpul procesului mi-am făcut probleme cu privire la dumneavoastră. V-ați ținut brațele încrucișate și mi se spusese că este un gest care denotă dezacordul.

— No, păi asta nu însemnă nica, îmi zise. Am burta mare și trebe să-mi țin și eu mâinile undeva. Râse. Făcuși treabă bună.

Detectorii de credibilitate: Știu din experiență că oamenii obișnuiți, când își folosesc detectorii naturali de credibilitate, îi pot recunoaște aproape întotdeauna pe cei nesinceri. Aici se află marea virtute a juriului american. Aproape în fiecare proces cu juriați, avocații de ambele părți angajează experți să depună mărturie în unele probleme care sunt mai presus de cunoștințele nespecialiștilor. Dar experții sunt judecați de oamenii obișnuiți care fac acest lucru cu o exactitate tulburătoare. Un expert în balistică poate depune mărturie că reziduurile de praf de pușcă găsite pe palmele acuzatului ar putea stabili că acesta a tras cu o armă de foc în ziua respectivă. Apărarea poate însă chema un expert care să spună juriului că elementele găsite în reziduurile de praf de pușcă se întâlnesc în substanțe comune cu care venim în contact în fiecare zi. De exemplu, unsoarea obișnuită de mașină conține bariu, unul dintre elementele asociate în mod normal cu reziduurile focului de armă. Chiar dacă substanțele prelevate de pe mâinile

inculpatului ar fi de la o armă de foc, expertul apărării poate depune mărturie că este posibil ca acuzatul să fi intrat în contact cu acele substanțe fără să fi tras cu nici o armă. El ar fi putut atinge o armă cu care s-a tras recent. Ar fi putut atinge hainele decedatului după ce acesta ar fi fost împuşcat. Ar fi putut sta lângă țeava armei când s-a tras cu aceasta. Şi argumentele experților pot continua. Dar pe care expert să-l credem?

Jurații sunt experți înnăscuți în judecarea credibilității. Şi asemenea juraților, oamenii obişnuiți au asemenea abilitate. Ei ne analizează cu tentaculele credibilității. Dacă ceva pe firul comunicării nu se potriveşte, se alertează. Ei aud şi văd diferențe infime, de multe ori în subconştient. Ei percep diferența din sonoritatea cuvintelor. Sesizează nepotrivirile subtile între *cuvintele alese, sunetul cuvintelor* şi *cuvântul propriu-zis*. Detectorul de minciuni încearcă să cerceteze reacția fiziologică atunci când mințim, dar fiecare dintre noi suntem, de cele mai multe ori, mai complecşi decât acest aparat primitiv. Simțurile noastre înregistrează sute de semnale în timpul unei scurte întrevederi şi, mai rapid decât orice calculator, asimilăm informația şi emitem propria judecată. În timp ce detectorului de minciuni şi operatorului său le trebuie minute în şir, chiar ore, să-şi desăvârşească analiza unei singure propoziții, mintea noastră înregistrează pe loc concluziile trase cu privire la credibilitatea vorbitorului din avalanşa de cuvinte care se scurge din gura acestuia.

Dacă am putea analiza cu minuțiozitate semnalele pe care le transmitem în doar câteva clipe de vorbit - o expresie de contrazicere care se strecoară în colțul gurii, o întoarcere inconştientă cu spatele, o sprânceană ridicată fără voie, sunetul cuvintelor în distonanță cu mesajul, limbajul involuntar al corpului, ochii care trădează - am începe să ne dăm seama că ne-ar fi imposibil să ne coordonăm perfect, intenționat şi simultan acest întreg flux într-un mod veridic. Dacă ne concentrăm pe cuvintele pe care le alegem, e posibil ca tonul şi gesturile să fie greşite. Dacă încercăm să ne sincronizăm corpul cu

cuvintele, devenim conştienți de noi înşine, țepeni şi neverosimili. A încerca să controlăm şi să sincronizăm semnalele pe care le transmitem într-o comunicare este ca şi cum am încerca să stăpânim un cârd de curcani sălbatici. S-ar putea să reuşim să ținem unul sub control, dar vom pierde cârdul - şi vom fi pierdut şi pledoaria.

Avantajul biologic al adevărului: Există o explicație biologică valabilă în legătură cu faptul că toate culturile trecute şi prezente ridică onestitatea în vârful stâlpului totemic al moralității. Cei care ne mint ne pun în primejdie. Ne putem apăra de un atac, dar nu de minciuna nedescoperită. Într-un proces îmi pot prezenta pledoaria în fața unor juraţi oneşti şi le pot accepta răspunsurile oneste. Dar nu-mi pot apăra clientul când unul dintre juraţi ține ascuns ceva contra lui, pentru că acest jurat se va ridica şi va ataca din umbra siguranței camerei juriului şi-i va face clientului meu de petrecanie.

Acum câțiva ani am apărat un şerif care-şi împuşcase între ochi agentul sub acoperire în timp ce alți doi adjuncți stăteau şi se uitau. Decedatul urma să apară în ziua următoare ca martor în fața marelui juriu al statului care se pare că-l cerceta pe şerif, printre alții. Cazul a făcut mare vâlvă. Dan Rather a prezentat povestea în emisiunea *60 Minutes*[12]. Marele juriu începuse să pună întrebări în legătură cu crima organizată din Wyoming, iar acum uciderea agentului sub acoperire în preziua depunerii mărturiei se transformase într-un scandal intens mediatizat. Oamenii se simțeau jigniți. Deşi învățasem că trebuie să acord inculpatului prezumția de nevinovăție, chiar şi eu credeam că şeriful ucisese martorul care urma să depună mărturie împotriva lui. Mai târziu, după ce am acceptat să stau de vorbă cu şeriful, mi-am dat seama că el de fapt ucisese agentul în legitimă apărare. Aveam curând să mă aflu în sala de tribunal în fața unui şir de juraţi din Wyoming care

12 Emisiune de investigații jurnalistice a postului american CBC News, moderată de Dan Rather.

fuseseră bombardați cu aceleași informații de aceeași mass-media care mă convinsese și pe mine de vina clientului.

Aveam încredere oare să încredințez viața clientului meu unor jurați care stăteau în boxa juraților și, chiar sub jurământ, susțineau că, în ciuda a ceea ce au citit sau auzit, pot fi drepți? Îmi amintesc că m-am întors spre șerif și am spus:

— Ei bine, Ed, să-i păstrăm în juriu pe cei care spun că nu și-au format încă o opinie împotriva ta sau pe cei care ne-au spus adevărul și te consideră al naibii de vinovat?

— Să pornim cu cei care au spus că m-ar spânzura, răspunse. Ei cel puțin spun adevărul.

Am ales un juriu de bărbați și femei care, fără să audă nici un cuvânt din mărturie, îl privaseră deja de cel mai prețios drept constituțional, de prezumția de nevinovăție; erau oameni care recunoscuseră că-l socoteau vinovat pe clientul meu. Dar, acolo unde procuratura nu a reușit să demonstreze acuzația de crimă mai presus de orice tăgadă, doisprezece jurați, suficient de cinstiți să recunoască că îmi consideraseră clientul vinovat, au fost de asemenea suficient de cinstiți să dea verdictul „nevinovat". De obicei avem încredere în cei care ne spun adevărul. De aceea, în toate culturile în cursul istoriei umane, rostirea adevărului a fost socotită ca cea mai mare virtute și de aceea credibilitatea care rezultă din ea este atât de puternică.

ÎNCUIETOAREA: Să nu-mi spui că există cineva care nu poate fi păcălit. Mie mi s-a întâmplat de mai multe ori.

CHEIA: Toți am pățit-o. Dar când suntem „îmbrobodiți", *detectorii noștri de credibilitate* sunt ignorați din propria voință.

Știu, ca și voi, că putem fi păcăliți. Dar semnele, indicatoarele, alarmele, toate sunt prezente pentru a fi văzute sau auzite, doar să privim sau să ascultăm. De cele mai multe ori când suntem îmbrobodiți nu se întâmplă din cauză că nu suntem capabili să detectăm șiretlicul, ci pentru că nu dorim să-l

descoperim. Am crescut cu Moș Crăciun și Superman. Vrem să credem în mituri. Am fost învățați că în America există libertate și dreptate pentru toți. Vrem să-l credem pe procuror la tribunal și pe prezentator la emisiunea de știri. Vrem să credem că suntem iubiți. Vrem să avem încredere în vecini și în prieteni. Vrem să ne simțim în siguranță. Vrem să mâncăm mâncarea și să bem băutura cu gust bun. Vrem să ne îmbogățim rapid. *Vrem* mai mult decât să dăm crezare detectorilor noștri de credibilitate.

Eu cred că cei mai mulți oameni îmi spun adevărul - adevărul lor. Cred că cei mai mulți oameni vor să facă bine - binele așa cum îl văd ei. Cred că cei mai mulți oameni sunt cinstiți - atât de cinstiți pe cât le convine lor. Cred că cei mai mulți oameni nu-mi vor face nici un rău - cel puțin nu intenționat, cel puțin nu cu răutate. Eu nu susțin aici să-i privim cu neîncredere pe toți cei cu care venim în contact. Susțin doar că trebuie să privim și să ascultăm. Capacitatea de a asculta și de a vedea trebuie să fie de două ori mai importantă decât aceea de a vorbi, altminteri de ce ne-ar fi dat Dumnezeu doi ochi, două urechi și doar o gură?

ÎNCUIETOAREA: Cea mai mare parte a timpului încerc să spun adevărul, dar oamenii nu mă iau în serios în măsura în care mi-aș dori eu. Lipsește ceva.

CHEIA: Dezvăluirea deschisă a sentimentelor pune bazele credibilității. Suntem ceea ce simțim.

Ce simțim față de comportamentul copilului, de planul colegului de a se muta la alt serviciu, de politica de cadre a șefului nostru, sau de planul de împărțire a orașului pe zone? Încuviințarea de a ne dezvălui în mod deschis *sentimentele* în cadrul pledoariilor noastre construiește aproape întotdeauna credibilitatea. Dar mulți dintre noi refuză să-și exprime sentimentele, de frică să nu provoace furie. Cineva spunea: „O întrețin pe maică-mea ca să nu pun paie pe foc." Deseori însă

mânia ascunde frica. Comportamentul copilului poate că ne supără, dar ne e *teamă* că ar putea da de un mare necaz. Politica de cadre a şefului ne poate umple de spume, dar de fapt ne e *teamă* că politica şefului ne-ar putea pune slujba în pericol. Municipalitatea ne poate enerva când reîmparte oraşul pe zone pentru a permite unei firme să se instaleze în cartierul nostru, dar de fapt ne e *teamă* că decizia primăriei ne-ar putea afecta valoarea proprietăţii. Pledoaria poate însemna luptă şi, ca orice luptă, ea determină în cele din urmă apariţia fricii - frica noastră de a pierde pledoaria şi consecinţele care decurg din această pierdere.

Frica, combustibilul pledoariei de succes: Nu-mi vine în cap nici o pledoarie pe care am ţinut-o vreodată care, într-un fel sau în altul, să nu fi determinat frică. Dacă pierd o pledoarie, chiar şi una puţin importantă, voi simţi cel puţin dezamăgire. Dezamăgirea este neplăcută, iar mecanismul eficace de a evita, chiar de a scăpa de dezamăgire, este frica. Dozele mici de frică, la fel ca şi dozele mai mari, ne mobilizează să evităm durerea - mai mică sau mai mare - care reprezintă riscul pe care ni-l asumăm când pledăm. Chiar şi o doză mică de durere este tot o durere şi chiar şi o doză mică de frică este tot frică.

Credibilitatea şi mărturisirea fricii: Am făcut pledoaria simplistă, dar corectă deoarece, pentru a fi credibili, trebuie să spunem adevărul. Am discutat deja conceptul că e în regulă să ne fie frică şi că trebuie să simţim frica. Dar trebuie oare să mergem până acolo încât să ne mărturisim frica *Celorlalţi*? Eu spun că recunoaşterea adevărului, chiar a adevărului despre frică, poate *mai cu seamă* a adevărului despre frică, naşte credibilitatea.

Nu demult eram pe punctul de a-mi rosti pledoaria finală în faţa unui juriu într-un proces intens mediatizat în care l-am apărat pe Randy Weaver care, printre multe alte crime, era acuzat de uciderea unui şerif federal al Statelor Unite. Procurorul adjunct al SUA tocmai încheiase ceea ce mulţi au numit

cea mai bună pledoarie din cariera sa. Viaţa clientului meu depindea de cât de convingător puteam să-mi construiesc eu propria pledoarie. Judecătorul a cerut o pauză de cinci minute înainte să încep. Păşeam încoace şi-ncolo, cu stomacul strâns, cu nervii întinşi la maxim. O prietenă avocată, cu care apărasem în alt proces de crimă, mă strigă de la locul unde stătea în sala de tribunal. Îmi văzuse încordarea.

— Să-ţi spun un banc nou.

— Nu-mi spune nici un banc, i-am răspuns din agonia mea. Spune-mi cum să fiu natural. Şi dintr-odată mi-am dat seama din nou cum să fiu natural. Trebuia să-mi simt frica - din nou. Întotdeauna afurisita de durere a fricii. Aş fi putut ascunde durerea fricii. Dar cu ce aş fi putut s-o ascund? Cu bravadă? Cui îi place să privească un cocoş ţanţoş? Aş putea oare s-o ascund sub o pătură rece, lipsită de emoţii? Cui îi pasă de unul împietrit, insensibil şi apatic? Cine i-ar crede pe ăştia? N-aş putea să mă retrag ca broasca ţestoasă în carapace? Cine are încredere în cei care stau deoparte? N-aş putea ataca precum face leul? Cine ar aprecia o asemenea lighioană înspăimântătoare? N-aş putea să fug în vizuină ca iepurele? Cine îi crede pe cei care se ascund? Ţestoasa când se retrage în carapace, leul când atacă şi iepurele când se repede în vizuină, toţi reacţionează la aceeaşi emoţie: frica. Am privit juriul revenind.

Am auzit judecătorul pronunţând acele cuvinte inevitabile după care tânjisem şi de care mă temusem: „Domule Spence, puteţi începe pledoaria." M-am uitat rapid la juriu. Mă priveau pe când înaintam spre ei, aşteptând să mă asculte, aşteptând să mă judece. Îi puteam oare da replica procurorului Statelor Unite? M-ar putea crede juriul? M-aş putea ridica la nivelul aşteptărilor? Îmi venea s-o iau la sănătoasa. Prins în capcană, ca leul, îmi venea să mă năpustesc. Inima mi-o luase razna. Mi-era frică. Dumnezeule mare, mi-era atât de frică!

Am privit apoi în jos la picioare, încercând să simt unde se cuibărise de fapt frica. Aici, unde este mereu, apăsându-mi pe coaste, pe ambele părţi, în sus. M-am uitat în sus la juriu:

— Doamnelor şi domnilor juraţi. Aş fi dorit să nu-mi fie

atât de frică, m-am auzit eu spunând. Mi-aş fi dorit, după atâţia ani petrecuţi la tribunal, să nu mă mai simt aşa. Ar fi trebuit să nu mai cunosc această senzaţie.

Unii dintre juraţi m-au privit uluiţi. Iată-l pe acest avocat care a condus neînfricat cazul acuzatului prin hăţişurile examinării încrucişate a peste cincizeci de martori din FBI, şerifi federali, experţi - în majoritate ostili. Iată-l pe acest om, care a lăsat mereu impresia că poate reuşi, îşi mărturiseşte frica. Mă priveau. Aşteptau. Tentaculele erau scoase - pipăind, sondând.

— Mi-e frică că nu voi fi în stare să susţin pledoaria pe care o merită Randy Weaver, am spus. După aproape trei luni de proces, mi-e frică că nu mă pot ridica la înălţimea aşteptărilor. Aş fi vrut să fiu un avocat mai bun.

Ca întotdeauna, frica începu să se evapore şi îi luă locul pledoaria care avea să dureze aproape trei ore. A fost o pledoarie cinstită şi mânioasă şi ilară, punctată de imperfecţiuni şi pripă, cu o sintaxă care ar îngrozi orice profesor de engleză care se respectă. A fost un discurs atât de natural pe cât m-am priceput - un discurs care, în final, mi-a pus clientul în libertate.

După ce s-a încheiat cu pledoariile şi juriul s-a retras să delibereze, pe când plecam din sală se apropie un avocat tânăr.

— Domnule Spence, de ce aţi început aşa de bolovănos? mă întrebă.

— Ce vrei să spui?

— Părea la început că tărăgănaţi, dar apoi v-aţi pornit şi, măiculiţă, s-a dezlănţuit iadul. Râse. Dar aţi început bolovănos.

— Am început bolovănos pentru că aşa chiar eram, am spus.

— Ah, făcu el. Dar nu păru să înţeleagă ce vroiam să spun. Fusese martorul credibilităţii pledoariei mele, dar nu înţelesese că credibilitatea a fost rezultatul unui avocat căruia îi era frică că nu se poate ridica la nivelul aşteptărilor şi era dispus să recunoască asta.

Credibilitatea şi minciunica: Roata societăţii este unsă cu aşanumita minciunică. Îi spunem unui prieten că arată grozav, când el arată de fapt de parcă l-ar fi călcat tramvaiul care a mai dat şi cu spatele. Ne putem exprima entuziasmul cu privire la mâncarea de la cină, când de fapt a fost oribilă. Spunem celor cu care ni se face cunoştinţă că suntem bucuroşi să-i cunoaştem când, în realitate, nu dăm doi bani dacă îi mai vedem vreodată. Cea mai mare parte a relaţiilor sociale este marcată de prefăcătorie. Dar ne oferim reciproc permisiunea de a ne angaja în aceste minciuni sociale. Uneori avem nevoie să le credem.

Nu demult, la restaurantul unde îmi luam prânzul cu Imaging a venit un tip la masa noastră. Nu-l mai văzusem de când era avocat începător. Acum nu mai era tânăr. Părul îi încărunţise. Se mai îngrăşase şi am avut noroc că l-am recunoscut.

— Arăţi bine, îmi spuse, în traducere liberă însemnând: După atâţia ani, ai îmbătrânit. Stătea acolo lângă masă, în picioare, dând din cap cu insistenţă, limbajul corpului trădând vorbele rostite. Arăţi într-adevăr bine.

Dar ce ar fi putut spune? Ar fi trebuit el să se apropie şi să spună:

— Doamne, omule, nu te-am văzut de douăzeci de ani - şi arăţi de parcă te-a călcat acceleratul. Ai faţa brăzdată de riduri, iar părul tău, cândva blond închis, acum e, la naiba, aproape alb. Iar eu ce ar fi trebuit să spun?

— Măi, când te-am văzut ultima oară erai un puşti arătos iar acum nici nu pot să te deosebesc de cretinii ăştia de duzină, burduhănoşi, ca vai de lume şi bătrânicioşi, care mă întrerup de la masă şi îmi spun ce bine arăt. Trebuia să-i spun asta? Nu. I-am spus:

— Băi, şi tu arăţi bine. Când am plecat s-a gândit probabil: „Babalâcul ăsta e sigur pe tobogan," iar eu am gândit: „Bătrânul Cronos a lăsat urme adânci pe puştiul ăla", nici unul dintre noi negândindu-se prea mult la propria înfăţişare. Nu am făcut nici un rău dacă ne-am aruncat „minciunele" unul

altuia. Era darul pe care ni-l oferisem reciproc. Nu are nimic de-a face cu problema credibilității.

ÎNCUIETOAREA: Teatru. Asta cred eu că înseamnă de fapt pledoaria. Ori eşti un bun actor, ori nu. Eu nu am fost niciodată bun la teatru.

CHEIA: *A juca teatru înseamnă pur şi simplu a spune adevărul.* Iar pentru a fi un bun actor, trebuie să fii credibil.

Cea mai frecventă întrebare care mi se pune este: „Când sunteți la tribunal, jucați teatru?" Adevărata problemă este: „Putem să avem încredere în dumneavoastră? Păreți destul de sincer. Vrem să vă credem. Dar probabil că sunteți un actor talentat care păcăleşte juriile şi care, de aceea, ne poate păcăli şi pe noi", lucru care, desigur, aduce în discuție problema jucatului de teatru. Ce e chestia asta?

A juca teatru înseamnă a exista. Adevărata actorie nu este o prefăcătorie, ci procesul dezvăluirii adevărului personajului în situația în care este pus el. Actoria cere interpretului să intre în contact cu adevărul propriilor sentimente, cu mânia, cu bucuria, surpriza, mâhnirea, durerea. Când Al Pacino a interpretat rolul ofițerului în retragere orb şi bădăran din *Parfum de femeie*[13], orbi erau doar ochii minții. El nu s-a prefăcut niciodată a fi orb. Când era pe deplin intrat în rol îşi pierduse abilitatea de a vedea. Desigur că noi putem să ne prefacem, dar acei actori care mai mult se prefac decât joacă nu prea vin acasă cu Oscarul.

Chiar şi aşa, cea mai extraordinară interpretare pe scenă pentru care s-au făcut repetiții zile la rând, nu durează decât vreo două ore. Starurile de cinema nu numai că îşi repetă replicile până le spun perfect, dar şi scenele sunt turnate şi returnate până ce sunt cât mai aproape de perfecțiune, testul succesului fiind: „Scena a fost *credibilă*?" Năzuința regizorului, ca şi a noastră, este credibilitatea. Când ținem o pledoarie nu

[13] *Scent of a Woman*

beneficiem de privilegiul de a o repeta până ce devine perfectă. Nu putem cere consorților sau şefilor să nu ia în seamă ultimele trei pledoarii şi să stea cu arma la picior până ce ne iese ca lumea. Dacă ne prefacem, cu oricâtă îndemânare, convingere şi după oricât de multe repetiții, *Celălalt* îşi va da seama la un moment dat că ceva este aiurea. Acesta este momentul în care am pierdut pledoaria. Suntem crezuți şi *Celălalt* este convins dacă spunem adevărul, adevărul despre faptele pe care le ştim şi adevărul despre sentimentele pe care le trăim.

ÎNCUIETOAREA: Cum spunem, deci, adevărul? Poate că nu ştim cum să-l spunem.

Ni se atrage atenția încă din copilărie să spunem adevărul, iar în fiecare moment al vieții noastre ni se repetă că „cinstea este cea mai bună politică". Cu toate acestea, de-a lungul vieții ne dezvoltăm unele deprinderi în ceea ce priveşte adevărul. În mod straniu, societatea noastră nu încurajează rostirea adevărului. Nu ştiu de nici un curs la colegiu despre „Cum să spui adevărul." N-am auzit de nici o asociație a Mincinoşilor Anonimi. N-am întâlnit niciodată pe cineva care să declare deschis că este expert în spunerea adevărului, iar dacă aş întâlni pe cineva care să susțină că întotdeauna spune adevărul, mai mult ca sigur că m-aş întoarce pe călcâie şi aş lua-o la fugă.

Experiențele noastre timpurii ne-au învățat că, atunci când spunem adevărul, suntem de cele mai multe ori pedepsiți. De cele mai multe ori, dacă spunem adevărul, ori pierdem, ori suntem respinşi, ori pedepsiți. Dacă spunem adevărul despre răul pe care l-am făcut, oricât ar fi de mic sau de inocent, suntem adesea pedepsiți. Dacă spunem adevărul despre ce simțim, despre frică, suntem disprețuiți. Dacă ne dezvăluim năzuințele, suntem luați în derâdere. Dacă ne recunoaştem dragostea, uneori suntem respinşi. Dacă ne arătăm antipatia, suntem ostracizați. Dacă ne arătăm mânia, adversarii ne lovesc cu mânie. Învățăm să ocolim adevărul. Construim în ju-

rul lui. Fabricăm mituri care ne orbesc cu strălucirea lor. Fugim de adevăr ca de lepră. Am fost învățați că cei care spun adevărul sunt niște naivi - tâmpiți, cretini. Adevărul a devenit pentru noi un cuvânt urât. Adevăr: Păzește-ne Doamne de el! Mai ales de adevărul despre noi înșine.

CHEIA: Învață-te să stai dezbrăcat.

În ciuda a tot ce am învățat, eu consider că toți trebuie să ne obișnuim a ne dezveli sufletul. Dar înainte să vă pot convinge să vă dezbrăcați sufletul, trebuie să mi-l dezbrac pe al meu. Continuând cu metafora, recunosc că mi-e teamă de ce aș putea etala dacă ar fi să mă dezbrac - mijlocul care atârnă, pieptul ofilit, de care nu sunt mândru, altceva de-al meu care nu s-ar ridica la nivelul așteptărilor. Și continui să spun că *trebuie să vorbim ca și cum am fi dezbrăcați.*

Am scris cândva o parodie pentru a arăta frustrarea judecătorilor care nu reușesc să scoată adevărul de la avocații care se prezintă în fața lor:

> Când m-am trezit, toată lumea din sala de tribunal, inclusiv martorii, era dezbrăcată, dar cu șosete. Procurorul era gol și burdihanul său păros trăda un soi ciudat de sarcină de care suferă majoritatea bărbaților de la cincizeci de ani în sus. Ciudat era că procurorul se simțea destul de confortabil. Se lăsă pe spate și se scărpină la subraț, jucându-se distrat prin părul rar de la subsuoară. O pereche de jartiere se prindea de pulpele sfrijite și fără păr. Își mișca degetele de la picioare în ciorapii negri de mătase. M-am uitat în jos. Și eu eram gol și - oroare! - ciorapii nu se asortau! Am tras tribuna mai aproape pentru a mă acoperi.
> — Dumnezeule, domnule judecător, toată lumea e dezbrăcată! strigai.
> — Cât spirit de observație, domnule avocat, răspunse judecătorul cu o voce plictisită.
> — Dar de ce?

> — Simplu, domnule avocat. I-am pus pe toți să-și scoată hainele - mai puțin ciorapii. Picioarele sunt urâte.
> — Pentru numele lui Dumnezeu, domnule judecător, cu tot respectul datorat, de ce le-ați cerut să se dezbrace?
> — O să-ți spun eu de ce, domnule avocat! M-am săturat până-n gât de *vrăjeala* și îmbrobodelile de care am parte de la elegantele costumele cu dungulițe de la Brooks Brothers[14]. E mai probabil ca avocații care își prezintă cazul dezbrăcați să spună adevărul.
> — Dar dumneavoastră nu sunteți dezbrăcat, domnule judecător. Nu e drept, am protestat.
> — E privilegiul judecătoresc, domnule avocat. Noi judecătorii ascundem o droaie de lucruri sub robele astea negre. Apoi râse de parcă ar fi făcut o glumă foarte reușită.

Purtăm hainele sufletului pentru a putea ascunde cine suntem. Am devenit societatea care nu răsplătește cine *suntem*, ci cum *arătăm*. E mai important sa arăți bine decât să fii bun. Imaginea, prin opoziție cu substanța, persoana noastră mitologică, prin opoziție cu ființa reală, este prezentată și promovată ca o piersică frumoasă la supermarket. Aparențele înșală - și la supermarket, și în altă parte. Suntem așa de zăpăciți, așa de încurcați de propriile noastre deghizări și ale celorlalți, încât nu mai știm cine e care. Aici stă marea putere *de a sta dezbrăcat*, pentru că toți știm când *Celălalt* stă dezbrăcat în fața noastră. Recunoaștem că el sau ea este autentic. În acel moment intervine o altă dinamică în joc. Faptul că *Celălalt* a avut suficient de multă încredere în noi pentru a-și dezgoli sufletul în fața noastră confirmă că și *Celălalt* este de încredere.

Uneori, când mă lupt din răsputeri să-mi dau seama ce simt, îmi imaginez că mi-am scos hainele și că stau gol în fața publicului. Câteodată frica de a face acest lucru pare imensă. Să stau gol? Să-mi arăt acele locuri ale sufletului sensibile și neprotejate, arareori vizitate! Totuși, sub giulgiul sufletului

[14] Firmă de îmbrăcăminte elegantă.

zace marea putere a credibilității care ne face pe toți să fim ascultați, înțeleși și să învingem.

ÎNCUIETOAREA: Dacă spun adevărul, dacă-i spun *Celuilalt* ce doresc eu de fapt, voi avea de suferit. Am învățat asta deja.

Dacă îi spunem vecinului că ne dorim pământul lui, prețul va crește deodată. Dacă îi spunem prietenului că tânjim după soția lui, după bunuri, după servitor sau servitoare, ca în cele Zece Porunci, prietenul va deveni defensiv, ostil, agresiv. Dacă ne manifestăm dorința reală față de sexul opus, ei bine, putem da de un mare bucluc. Știm cu toții. Dar ...

CHEIA: Dacă ne dezvăluim dorințele sincere cerând ceea ce *vrem*, refuzul *Celuilalt* devine dificil de pronunțat.

Când îi comunicăm cu sinceritate dorințele noastre *Celuilalt*, exercităm o mare putere. Oamenii nu vor să spună nu, nu nouă, nu în față, nu când am spus de-a dreptul ce vrem, nu când solicitarea este rezonabilă, nu când este dreaptă.

A spune adevărul pentru a vinde: Când am fost la Londra cu Imaging, ne-am dus în Burmansy Market unde fermierii își vând zilnic produsele. Strada era plină cu tarabe și dughene pe care se vindeau toate fructele și legumele locului. Majoritatea vânzătorilor stăteau la standul propriu și arătau ca niște indieni de lemn cu ochi de sticlă așteptând clienții. Dar, pe când treceam prin fața lui, un negustor bătrân și cărunt urlă cât îl ținu gura: „Cumpărați-mi, domnule, legumele. Am *nevoie* de bani."

Înainte să-mi dau seama ce fac și de ce, m-am îndreptat către moș și am cumpărat o legătură de morcovi. Nu mi-era foame. Nici nu prea îmi plac morcovii cruzi și aveam nenumărate alte pachete. Dar am cumpărat, fascinat de *glasul adevărului*, de simpla „pledoarie câștigătoare" a bătrânului care ne-a spus de-a dreptul ce vrea. Nu ne-a vorbit de bogăția lor în caroten sau de valoarea lor ca fibre. Nu mi-a spus cât de proaspeți sunt sau cum au fost cultivați fără chimicale. Nu a încercat să mă convingă că sunt un chilipir. Mi-a spus doar adevărul: *că are nevoie de bani.* A fost credibil fiindcă a comunicat cu sinceritate și deschis. Pentru că a fost credibil, i-am „cumpărat pledoaria sinceră", ca să nu mai vorbesc de morcovi.

Să-ți eliberezi clientul, exprimând cu sinceritate această nevoie: În pledoaria mea din cazul Randy Weaver am folosit o strategie asemănătoare. Am spus direct juriului ce doream. Le-am spus: „La finalul acestui caz vreau să plecăm împreună din această sală - cu toții." Și arătând spre client: „Vreau să-l eliberați pe Randy Weaver. Vreau ca copiii lui Randy Weaver care se află acolo - (am arătat către ei) - să plece cu noi pe ușa principală a acestui tribunal cu tatăl lor, cu voi și cu mine." M-am îndreptat agale către copii, iar juriul s-a uitat în acest timp la ei, le-a văzut fețele, i-a văzut că ascultă, că așteaptă, că speră. Apoi jurații se uitară din nou la mine. „Vreau ca verdictul vostru să ne elibereze pe toți."

La săptămâni de zile după ce juriul a dat verdictul am vorbit cu unul dintre jurați care luptase din răsputeri pentru achitarea domnului Weaver. „Ne-ați spus ce vreți dumneavoastră, zise ea. Eu doream același lucru. M-am bucurat că ați arătat direct ce vroiați. Ne-a fost mai ușor să vă înțelegem. Am vrut să vă dăm ceea ce doriți." Puterea pledoariei a fost în a comunica juriului despre năzuința mea, adevărul - ceea ce doream eu pentru mine.

Să obții bani mulți cerând: Pe unde mă duc, avocații mă întreabă: „Cum reușești să obții verdictele alea de milioane?". Le răspund că pur și simplu cer acești bani. Spun juriului care îmi este dorința.

Se pare că, cu cât ne dorim mai mult ceva, cu atât ezităm mai mult să-l cerem. Ați observat cum celor care vor să fie împreună le e frică să spună doar: „Aș vrea să fiu cu tine diseară" și, în schimb, de cele mai multe ori, vorbesc despre orice altce-

va şi pleacă acasă singuri? Frica care inhibă este frica de respingere, nedesluşită, teribilă.

Oamenii se codesc să spună celorlalţi cât costă serviciile lor. Le e teamă să întrebe doctorul cât se aşteaptă să fie plătit. În cazurile civile pentru bani eu spun juriului direct că le cer bani pentru clientul meu şi care este această sumă. Când juriul se retrage pentru a delibera ştie exact ce vreau eu. Această francheţe este benefică şi pentru credibilitatea mea. Cum să ne simţim în largul nostru cu cineva spre care ştim că vrea ceva de la noi, dar nu o va recunoaşte niciodată deschis?

E destul de greu să ceri bani. Deşi sistemul juridic care reflectă societatea noastră măsoară lucrurile şi oamenii în bani, pare însă nelalocul său pentru avocaţi să măsoare vieţile omeneşti prin prisma banilor: cât face un om, durerea şi suferinţa umană. Ideea pare că prostituează justiţia. Cum să dea juraţii bani unor părinţi a căror fetiţă a murit zdrobită, sfârtecată, într-o masă însângerată de carne şi oase? Mi-aş putea începe pledoaria întrebând juriul dacă poate reda fetiţa moartă părinţilor ei. Acest lucru ne dezvăluie adevărul. Juriul nu poate aduce fetiţa înapoi.

— Ne aflăm aici pentru a se face dreptate. Copilul le-a fost luat. Îl putem noi aduce înapoi? Mă uit la juraţi, la fiecare dintre ei. Aştept.

— Deci, nu puteţi să-mi faceţi dreptate? Nu puteţi să le readuceţi copilul înapoi? Las liniştea să-mi întărească întrebarea.

— Atunci, ce fel de dreptate *puteţi* face? Aştept din nou ca juraţii să se gândească.

— Legea spune că, dacă suntem răniţi de alţii, avem dreptul să fim „reparaţi". Cum putem fi „reparaţi"? Cu toată puterea pe care o are juriul, cu toată puterea legii, suntem aproape neputincioşi să facem dreptate. Nu-i aşa? Curtea v-a instruit că trebuie să acordaţi compensaţii pentru daune. Asta este singura dreptate pe care o puteţi face. Daune! Ceea ce înseamnă că puterea dumneavoastră de a face dreptate se limitează la acordarea de bani pentru o fetiţă moartă. Nu e o dreptate prea mare, nu-i aşa? Doar bani, nişte dolari pentru o fetiţă? Ce părinte poate primi nişte bani pe post de dreptate? Şi totuşi, într-un caz ca acesta, este tot ceea ce ar putea să facă orice juriu. Este tot ceea ce puteţi face.

Apoi pledoaria se construieşte pe un adevăr simplu:

— Dacă aveţi doar puterea de a da bani pentru a face dreptate, dacă banii reprezintă toată dreptatea în acest caz, dacă drama acestor oameni, pierderea lor teribilă poate fi simbolizată doar prin bani, atunci se cuvine oare ca aceşti părinţi să primească doar o *parte* din ceea ce au ei dreptul? Se cuvine oare să fie în continuare răniţi, de data aceasta de lege, de un juriu care le dă înapoi doar o *parte* de dreptate?

Las iarăşi intervale mari de tăcere, timp în care juriul îmi poate cântări cuvintele.

— Justiţia în acest caz este ceea ce simbolizează copilul în *întregul* său, pentru că aceşti părinţi au pierdut un copil *întreg*, nu o parte dintr-un copil. Eu vă cer *întreaga* dreptate, nu doar parte din ea. Nu le daţi înapoi doar o parte din această fetiţă. Nu le daţi înapoi o mânuţă cu degeţele grăsuţe. Nu le returnaţi doar ceea ce reprezintă sunetul vocii ei dragi. Nu le daţi doar zâmbetul sau atingerea catifelată a obrăjorului când o sărutau seara la culcare. Nu le daţi doar bucăţele din fetiţă. Daţi-le înapoi *tot* ceea ce poate justiţia să dea. Acesta a fost un copil de un milion de dolari. Daţi-le totul înapoi. *Vreau totul, pentru ei!*

Cum obţin verdictul pentru banii ăştia? Îl obţin pentru că spun adevărul, pentru că clienţii meu au dreptul la el, pentru că e drept. *Îl obţin pentru că îl cer.*

Să obţii o mărire de salariu doar pentru că ceri: Voi vorbi despre cum trebuie să pledăm în faţa şefului într-un capitol ulterior.

Dar, cum cereţi o mărire de salariu? Părerea mea este că trebuie pur şi simplu să cereţi.

— Domnule Jones, vreau de multă vreme să vorbesc cu dumneavoastră. Dar mi-a fost frică. Azi de dimineaţă, în fine,

m-am gândit că ați *vrea* să mă ascultați pentru că sunteți un om rezonabil.

Aceste două declarații sună adevărat. Ți-a fost frică. Și, într-adevăr, șeful se vede pe sine ca un tip dur, dar drept. Șeful intră acum în capcana confortabilă pe care i-ai întins-o.

— Aș vrea să vă vorbesc despre o creștere de salariu. Îmi puteți acorda câteva minute?

Stai liniștit. Uite-te în ochii șefului. Începe să descrii munca pe care ai făcut-o, loialitatea pe care crezi că ai demonstrat-o. Identifică lucrul pe care tu îl faci mai bine decât oricine altcineva. Ia-o pas cu pas. De ce ești unic? Ce calitate, ce trăsătură, ce talent, sau ce aptitudine ai pe care nu o poate egala nimeni? Te plac oamenii în mod deosebit? Se poate vorbi mai ușor cu tine decât cu alții? Ai capacitatea de a vedea o problemă și de a-i găsi soluția înainte de a fi prea târziu? Ești un organizator mai bun? Poți să produci mai mult? Vorbește cu toată autoritatea. Cere ceea ce *dorești*. Și fii extrem de direct. Cere banii pe care îi vrei, banii pe care îi meriți. Poți adăuga:

— Știu că vremurile sunt grele. Știu pentru că și pentru mine sunt grele.

Dă-i timp să asimileze ceea ce tocmai i-ai spus. Șeful știe că ai ascultat ceea ce ți-a spus mai devreme despre timpurile grele. Acum, tu i-ai cerut să o asculte pe a ta.

Riscul lipsit de pericol al cererii: Dar dacă șeful nu este receptiv la pledoaria ta? El ar putea spune:

— Ei bine, ne-am gândit că ar trebui să mai reducem departamentul în care ești, iar dacă într-adevăr nu ești mulțumit cu salariul pe care ți-l plătim, poate ar trebui să te punem pe listă.

Dar tu câștigi oricum. Ce e mai riscant decât să-ți vinzi viața, cu ora, cu ziua, cu anul unei companii care te transformă într-un produs care le reduce cheltuielile, într-un produs bun de aruncat? Riscul mai mare este să muncești și anul următor sau următorii douăzeci de ani pentru un șef care nu are nici o legătură nici cu dreptatea și nici cu tine.

AȘADAR: Pe tot parcursul vieții trebuie să ne înfruntăm juriile - colegii, șefii, partenerii, copiii. Toți avem cazuri pe care trebuie să le câștigăm. Cuvintele meșteșugite și frazele aduse din condei nu prea au câștig de cauză. Pledoaria depinde întotdeauna mai mult de persoană decât de cuvinte, de a fi *credibil* decât de a *părea* credibil.

Problema credibilității, desigur, se pune atunci când ceea ce spunem nu este ceea ce vrem să spunem, când vorbim despre preocupare, dar nouă nu ne pasă, când simulăm credințe profunde, dar avem sufletul pustiu. Problema credibilității apare când nu reușim să spunem adevărul - când nu reușim să spunem nici adevărul faptic, nici *adevărul emoțional*, când nu reușim să spunem *Celuilalt* ce simțim.

Forma și conținutul pledoariei câștigătoare pot fi produsul logic, intelectual, liniar al minții. Energia însă, puterea, ceea ce o stimulează și o pune în mișcare, ceea ce ne face pe noi credibili și convingători în cele din urmă se naște în suflet. Pentru că o pledoarie din suflet este autentică, este purtătoarea sunetului adevărului. Când nu reușim să spunem adevărul, firul comunicării noastre va fi întotdeauna distorsionat. E ca și cum ar mărșălui un pluton pe stradă, dar unul dintre soldați este stângaci. Nici cel mai șmecher tertip nu poate ține tot plutonul la pas. Dar, când ne etalăm cu sinceritate sentimentele, *cuvintele alese* sunt în armonie cu *suportul lor sonor și fizic*. Când spunem adevărul din punct de vedere faptic și emoțional, toate elementele comunicării, cele fizice și cele verbale, se adună laolaltă automat.

Pledoaria de succes se desfășoară atunci când ne-am recăpătat capacitatea de a ne dezvălui, de a ne expune sentimentele și de a cere pur și simplu ce dorim. În final, trebuie să ne dezgolim sufletele și să stăm goi în fața celor cărora susținem discursul. Ah, puterea celor cinstiți care nu ne vor spune decât *cine sunt* și *ce doresc!*

5

Puterea de a asculta

SĂ AUZI OMUL DIN SPATELE ZGOMOTULUI

ÎNCUIETOAREA: Ei argumentează, iar eu le răspund. Însă se pare că niciodată nu am câştig de cauză.

CHEIA: Ascultă - stai şi ascultă şi vei începe să câştigi.

Dacă ar fi să aleg o condiţie esenţială dintre cele care contribuie la arta pledoariei, ar fi aceea de a asculta. Cunosc avocaţi care nu au reuşit niciodată să facă o examinare încrucişată a martorilor, care nu înţeleg încotro bate judecătorul, care nu pot pricepe exact ce li se spune de către cei din jur. Cunosc avocaţi care nu conştientizează precaritatea cazului adversarului sau frica procurorului, avocaţi care, la urma urmei, nu pot înţelege problemele cu care se confruntă pentru că nu au învăţat vreodată să asculte. Ascultarea este capacitatea de a auzi ce spun oamenii sau ce *nu spun*, adică ce este dincolo de cuvintele pe care le rostesc.

A asculta ceea ce nu se spune: „Ce simţi faţă de o văduvă care îţi cere bani pentru moartea soţului ei?", l-am întrebat odată pe un potenţial jurat într-un caz în care o reprezentam pe văduvă.

— Nu ştiu, răspunse acesta. „Nu ştiu" nu însemna că juratul nu ar fi ştiut. Însemna că nu îi cădea bine să-mi spună mie. Dacă ar fi privit pozitiv ideea de a da bani pentru a face dreptate, mi-ar fi răspuns: „N-am nici o problemă."

— Ai vreo părere despre acest mod de a pune problema?

— Nu neapărat, răspunse juratul. „Nu neapărat" nu însemna „nu neapărat", ci „probabil". Juratul nu vroia să se angajeze într-o discuţie publică cu unul ca mine. Dacă ar fi fost acasă cu nevastă-sa, ar fi spus cu totul altceva. Am continuat cu această întrebare:

— Dacă ai fi acasă şi ai vorbi cu soţia despre acest caz, e posibil să-i spui ceva de genul: „Nu cred că oamenii ar trebui să facă un proces pentru soţul defunct. Nici toţi banii din lume nu-ţi pot aduce bărbatul înapoi. Nu cred că genul acesta de proces e just."

— Nu vorbesc cu soţia lucruri din-astea, răspunse el. Era evident că refuză să răspundă la întrebare.

— Dacă noi doi am fi prieteni buni şi am vorbi la o bere despre acest caz, ce mi-ai spune?

— Eu nu beau bere.

— Dar la o cafea? I-am zâmbit larg pentru a-l asigura că nu încerc să-l presez.

Deodată juratul izbucni: „Taică-meu a fost ucis, iar maică-mea n-a primit nici o para chioară." Asta era! Simţi imediat toată durerea - un băiat fără tată, o mamă fără soţ, chinuindu-se să-şi crească familia.

— Cu siguranţă că i-a fost foarte greu mamei tale să-şi crească singură familia. (Vorbele *cu siguranţă că* sunt cuvinte magice care îi spun *Celuilalt*, „Înţeleg cum a fost.")

— Bineînţeles. De-acum mă aflam de aceeaşi parte cu juratul.

— Şi cu siguranţă că a fost foarte greu să creşti fără tată.

Se uită în jos la mâini.

— Copil fiind, dacă ai fi avut puterea să obţii ajutor pentru mama, ai fi făcut-o?

— Bineînţeles. Am făcut tot ce am putut pentru ea.

— Nu e nici o problemă, atunci, că eu încerc s-o ajut pe doamna Richardson să i se facă dreptate în acest caz, ei şi copiilor săi?

— Nu. Asta a fost tot - produsul magic al ascultării.

Nevoia noastră disperată de a fi auziți: Dacă am pătrunde într-o bucătărie unde un cuplu este angrenat într-un episod domestic tipic, cu voci ridicate, dacă am asculta, am descoperi că, de cele mai multe ori, toată gălăgia nu este altceva decât dovada nevoii cumplite de a fi ascultat. Pentru că, dacă nu suntem niciodată auziți, dacă nu suntem niciodată înțeleşi, dacă nu suntem niciodată iubiți, ne trezim că suntem singuri chiar şi în compania cuiva. Pe scurt, *de obicei, dincolo de zgomot se află nevoia de a fi auziți*, durerea din spatele furiei. Îl văd pe Van Gogh care, în disperarea de a se face auzit, şi-a tăiat mai întâi o ureche, iar când tot nu l-a ascultat nimeni, s-a sinucis. Ah, urechea - urechea care ar trebui să ne audă!

Când auzim strigătele mânioase, ale noastre şi ale *Celor-lalți, dacă* am fi nişte ascultători abili ne-am da un pas înapoi şi am percepe nu vorbele, ci plânsul, nu izbucnirea furioasă, ci singurătatea, dezamăgirea, poate frica ce se ascunde în țipete. Când auzim izbucnirea bătăioasă e deja timpul să punem încet o întrebare simplă: Ce *durere* determină zgomotul ăsta oribil?

Furie-surogat: Avocații dau de multe ori prin tribunale de judecători care par înclinați să-şi reverse supărarea pe câte cineva, de obicei pe noi. Adeseori supărarea judecătorului nu este reacția la comportamentului nostru necorespunzător, ci rezultatul unei experiențe personale dureroase. Am văzut judecători care au atacat avocați din cauza unor supărări pricinuite de cineva de acasă, ori din cauza a ceva din timpul procesului care i-a făcut să retrăiască un episod neplăcut al trecutului lor. Judecătorul atacă, dar nu pe soția lui care probabil i-a zgândărit vreo sensibilitate la micul dejun, nu pe colegul judecător care l-o fi înfuriat, nu curtea de apel care de curând i-o fi anulat vreun verdict, ci vreun avocat înspăimântat cu ochii holbați, care îi e la îndemână, care este el însuşi o victimă şi care vrea acum să facă victime la rându-i.

Ați văzut vreodată doi câini care stau bot în bot, cu părul zbârlit pe spate şi cozile țepene pe care le mişcă scurt? Când cineva îl înghionteşte apoi cu un băț pe câinele mai mare,

acesta atacă, dar nu pe cel care l-a înghiontit, ci pe cățeluş. Aşa fac şi oamenii. Şi câinii şi oamenii caută un țap ispăşitor. Părintele îşi revarsă adesea nervii pe copilul neajutorat, nu pe cel care l-a enervat. Maistrul se răzbună pe nefericitul muncitor nu pe vicepreşedintele care tocmai i-a transmis o mustrare şi care, la rândul lui, era amenințat de preşedintele companiei, pus la colț de consiliul de administrație care văzuse că stocurile firmei s-au dus pe apa sâmbetei. E o situație care îmi aminteşte de leproşii biblici care credeau că dacă şi-ar transmite boala altuia ar putea astfel să se vindece. E important să înțelegem acest proces al *furiei înlocuitoare*, această mânie revărsată nu pe persoana care a iscat-o, ci pe cine e la-ndemână, de obicei o persoană vulnerabilă.

Pe de altă parte, nu ar trebui să discutăm în contradictoriu cu cei care sunt în mod cronic jignitori patologici - chiar dacă fac parte din sistemul judiciar sau de aiurea. Din calea acestora ar fi indicat să ne retragem pentru propria protecție. Cheia principală este întotdeauna ascultarea, întrucât mânia răzbunătoare închide urechea, blochează creierul şi usucă sufletul. Apariția sa ne lasă încordați şi gata de atac, dar nu pregătiți pentru o pledoarie eficace. Nepregătiți pentru a câştiga.

„Ver llegar[15]": Toreadorii spanioli folosesc o expresie pentru a face față atacului puternic al taurilor - *„Ver llegar"*. Hemingway a explicat sensul expresiei în romanul *Death in the Afternoon*[16]: „Este capacitatea de a privi taurul năpustindu-se, fără să te gândeşti la nimic, să-i urmăreşti calm mişcările şi să faci ceea ce trebuie pentru a-ți reuşi manevra pe care o ai în minte. Să priveşti taurul cu seninătate este lucrul cel mai necesar şi mai dificil din coridă." Aşa este şi când îl vezi pe *Celălalt* că se năpusteşte, fie că e un judecător, un adversar, un martor, un şef. Cu o mare concentrare îi priveşti liniştit atacul. Priveşti cu

[15]în limba spaniolă, în text.

[16]Tradus în limba română sub titlul *Moartea după-amiază*, roman scris în 1932, în urma unei călătorii în Spania.

urechea. Dacă vrem, putem observa agresiunea *Celuilalt* revărsându-se şi, *dacă hotărâm,* putem permite zgomotului să se izbească de pereţi ca nişte tinichele zăngănitoare.

Să ascultăm urechea sufletului: Cunoştinţe nesfârşite zac asemenea unei comori ascunse să fie descoperită, dacă *urechea sufletului* ar asculta măcar. Să lăsăm *urechea sufletului* să ne spună ce aude. Apoi să ne încredem în ea. Nu mă refer aici la ceva mistic. Acord doar deplină crezare şi încredere imensului depozit de cunoştinţe cu care ne-am născut şi pe care le-am acumulat într-o viaţă de om. Pe măsură ce păşim în viaţă, rezervorul cunoştinţelor noastre se umple treptat, constant, imperceptibil. Alegem cuvintele îndeobşte inconştient. Felul în care se adună ele - sintaxa, tonul, flexiunea cu care *Celălalt* îşi asezonează vorbele - poartă mai multe informaţii despre ceea ce se spune şi despre cine spune chiar decât cuvintele. Când eram mic, mama îmi spunea: „Îţi poţi da seama despre cum e o persoană în clipa în care deschide gura." Avem capacitatea să apelăm la rezervorul minţii aproape instantaneu, să căutăm printre miliardele de informaţii înmagazinate acolo, s-o alegem pe cea care ne trebuie în procesul decizional şi să prezentăm emoţional hotărârea luată într-un mod negativ sau pozitiv. Se spune despre oamenii care îşi ascultă destăinuirile *urechii sufletului* că sunt intuitivi. Dar noi toţi posedăm o *ureche a sufletului.* Aceasta ne răspunde dacă o ascultăm. A asculta şi a crede ceea ce îţi spune *urechea sufletului* - iată secretul.

Cum am putea crede asemenea relatări interioare, neverificate, neconfirmate? Suntem învăţaţi să fim logici şi să cerem dovezi. Dar mintea conştientă, logică nu poate inventaria decât un număr restrâns de fapte, nu se poate lupta decât cu un număr restrâns de concepte şi nici măcar atunci nu suntem siguri de logica noastră, pentru că logica este de multe ori un dar înveninat. Pe de altă parte, *urechea sufletului* ascultă biblioteci întregi de date din care îşi construieşte continuu temelia, *sentimentul.*

Nu există nici un manual care să explice cum funcţionează *urechea sufletului.* Dar nu avem nevoie să ni se explice cum

funcţionează *urechea sufletului,* aşa cum nu avem nevoie să ni se explice nici secretele bătăilor inimii. Inima bate. *Urechea sufletului* aude. Ne putem concentra asupra inimii şi-i auzim bătăile. La fel, ne putem concentra asupra *urechii sufletului* şi astfel îi auzim înţelepciunea.

Sensul în muzică: Dacă ascultăm, putem auzi şi muzica care *poartă cuvintele* celor care ne vorbesc. Fiecare dintre noi cântă o anumită muzică la instrumentul lui personal, coardele vocale. Se cântă sunete vii şi vesele sau triste şi deprimate? Sună ca şi cum gâtul s-ar închide în faţa cuvintelor pentru a le reţine în interior? Este vocea puternică şi pozitivă sau slabă şi de tatonare? Se aude muzică sau zgomotul unei maşini groaznic de plictisitoare? Auzim sunete de mânie, de agresiune, de mâhnire? Se potrivesc sunetele cu vorbele? Sunetele vocii sunt precum lumina filtrată. Lumina împrumută culoarea filtrului, la fel cum sunetele rostite de cineva împrumută substanţa şi starea celui care le-a emis.

Uneori, când ascult pledoaria finală a oponentului meu, îmi dau capul pe spate, închid ochii, las cuvintele să curgă şi mă concentrez doar asupra sonorităţii. Întotdeauna sunetele transmit mai bine sensul discursului decât vorbele. Sunetele trădează urgenţa, sentimentul de grijă, mânia, clinchetul adevărului, puterea care poate schimba opinia juriului. Dacă sunetul cuvintelor, indiferent cât de puternice ar fi acestea, nu mă atinge, nu va influenţa nici juriul. Sunetele poartă înţelesul. Doar când sunetele pătrund, mişcă şi trezesc, cer dreptul la replică.

Cele mai mari discursuri scrise din istoria omenirii, cu cea mai rafinată sintaxă şi cea mai elocventă formulare, în momentul în care sunt rostite, dacă nu sunt însoţite de sunetele sufletului implicat, pot trece prin mintea ascultătorului ca nişte unde radio goale. Discursul de la Gettysburg[17] - o cuvân-

[17] Cel mai celebru discurs al preşedintelui american Abraham Lincoln a fost ţinut în noiembrie 1863 la Gettysburg, Pennsylvania, cu ocazia comemorării din Parcul Militar Naţional, la patru luni de la Bătălia de la Gettysburg din timpul războiului civil american.

tare pe care am fost învățați să o venerăm - a dobândit calitatea de operă, aproape că este un poem. Dar se spune că discursul a trecut aproape nebăgat în seamă de publicul care l-a ascultat inițial.

Să ascultăm cu ochii: Am vorbit deja de noua ştiinţă a mişcării numită popular „limbajul corpului". De multe ori putem spune ce simte cineva față de noi când face un gest simplu ca acela de a da mâna. Ați simțit vreodată cum persoana a slăbit contactul cu o fracțiune de secundă înainte de a se termina strângerea de mână, ca o recunoaştere a neliniştii sale cu privire la întâlnire sau a unui sentiment de repulsie? Ați observat dacă o persoană alege să vă strângă mâna sau să vă îmbrățişeze? Când sunteți îmbrățişat într-un context social, ați observat modul în care vă ține persoana, cum unii îşi feresc corpul? Când se termină îmbrățişarea, ați fost atent dacă persoana vă priveşte în ochi şi, dacă vă priveşte, ce comunică ochii?

Limbajul corpului reprezintă cuvintele auzite cu ochii. Corpul reflectă frica, plictiseala, interesul, repulsia, deschiderea, atracția, grija, ura. Corpurile-ar vorbi, dacă am asculta cu ochii, cu atenție. Cea mai simplă cale de a descifra ce ne comunică cineva prin limbajul corpului este să-l imităm pe *Celălalt* şi apoi să ne întrebăm ce *simțim* când adoptăm atitudinile trupului *Celuilalt*.

Dacă, de exemplu, vedem pe cineva ascultând cu degetul arătător apăsat pe buze, ne putem pune degetul în aceeaşi poziție. Vom constata că, în această poziție, ne avertizăm să nu spunem nimic şi să ascultăm cu atenție. Imitându-l pe *Celălalt*, cu degetul arătător întins, atingându-ne uşor buzele, ne dăm seama că ceea ce vrem să spunem este, în traducere liberă: „Mă întreb dacă e adevărat ce zice?" La fel, când o femeie îşi încrucişează strâns picioarele, când o persoană îşi ține brațele în jurul corpului, mesajul este de obicei clar. Explicațiile sunt nenumărate. La fel şi excepțiile.

Putem asculta cu ochii observând ce ne spune haina *Celuilalt*. Ce ziceți de o cravată țipătoare? O urmă de nonconformism, poate? Cunosc o tipă care purta o salopetă lălâie şi un tricou în orice ocazie, chiar oficială. Ce mesaj ne transmite despre ea? Am observat odată un inculpat care a depus mărturie în apărare. Purta un costum impecabil. Avea o față perfect bronzată. Cămaşa era băț de scrobită, cu inițialele numelui brodate la buzunar. Butonii erau franțuzeşti, lănțişorul butonilor - de aur, iar inițialele sale erau gravate cu un corp de literă englezească veche. Când a luat cuvântul în boxa martorilor, şi-a încrucişat picioarele, s-a uitat în jos la pantaloni, a adunat în silă o scamă şi, cu un gest arogant, a azvârlit-o în aer. Apoi s-a uitat către avocatul său, cu nasul puțin în sus, aşteptând prima întrebare. Jurații nu au avut nevoie să audă nici un cuvânt şi i-au respins discursul după o deliberare scurtă.

Putem asculta cu ochii observând modul în care merg oamenii. Se târăsc? Merg de parcă ar căra povara întregii lumi pe umeri? Se deplasează cu o repezeală vioaie, o fanfaronadă? Urmăriți cum calcă apăsat podeaua de parcă ar fi supărați chiar pe pământul de sub picioare. Când sunt la tribunal pun întotdeauna un asociat să ia notițe, astfel încât eu să fiu liber să privesc jurații cum se îndreaptă către boxa lor. Modul în care jurații păşesc reprezintă ştampila pe care şi-a pus-o viața asupra lor. Am văzut oameni care merg de parcă şi-ar târî picioarele la deal. Am văzut femei care fac salturi de parcă ar fi vrăbiuțe gata de zbor. Am văzut tineri țopăind ca armăsarii în padoc. Am văzut oameni târşindu-şi picioarele, rostogolindu-se, târându-se, alunecând, mergând pe vârfuri - felul oamenilor de a se mişca este autobiografia lor în mişcare.

AŞADAR: Nu putem să pledăm până nu înțelegem la ce se referă pledoaria. Pledoaria în gol e ca un boxer care în fiecare repriză aruncă o mie de pumni, dar nici unul nu-l atinge pe adversar. Vedem zilnic oameni discutând în contradictoriu, luptându-se, bătându-se în cuvinte, toți cu toți şi despre orice. Pentru unii viața este o permanentă discuție fără de sfârşit. Ceilalți, câştigătorii - ei bine, ei ascultă.

6

Puterea prejudecății

EXAMINAREA ÎMBRĂCĂMINTEI, CURĂȚAREA PETEI

ÎNCUIETOAREA: Prejudecata închide mintea. Nimic nu poate intra. Nimic adevărat nu poate scăpa.

Aruncând o privire pe furiș într-o minte plină de prejudecăți este ca și cum ai deschide ușa unei camere plină până în tavan cu gunoaie. Nimic nu mai poate intra, iar când se deschide ușa, gunoiul se rostogolește afară.

O minte închistată de prejudecăți este mai puțin deschisă judecăților. Disponibilitatea este îngrădită. E foarte posibil să ne înțeleagă logica, dar logica nu schimbă nimic. Rădăcina cuvântului prejudiciu, *praejudicium*, implică *prejudecarea*. Oamenii au prejudecăți atât pentru, cât și împotriva unei filosofii, unei religii, unui sistem de credință. Au prejudecăți și pentru sau împotriva unui partid politic, forma unui automobil, o rasă, o persoană – orice vreți voi. Dacă o persoană îi urăște pe evrei sau pe catolici, probabil că acest lucru nu va fi schimbat niciodată de nimic. Poți cufunda o persoană cu prejudecăți în rațiune, poți urla, plânge și implora, dar implorarea obiectivității și dreptății nu va duce nicăieri. Ai putea foarte bine urla la lună.

Să înțelegem prejudecata: Prejudecățile – toți le avem – fac parte din structura personalității noastre. Problema e că prejudecățile pot sta la pândă pe fundul minții noastre de unde se infiltrează și ne influențează gândirea fără ca măcar să ne dăm seama. Prejudecata poate apărea din cauza unui tată nepăsător, din cauza unei mame bolnave sau cu mintea confuză sau din cauză că am fost încuiați într-o debara. Prejudecata poate crește din cauza terorii, din cauză că am fost obligați să facem unele lucruri detestabile, pentru că am îndurat pedepse nemeritate. Poate apărea din cauză că am fost pierduți, că ne-am îmbolnăvit din cauza unui aliment sau din cauză că mintea noastră tânără a fost spălată și răs-spălată cu minciuna urii. Prejudecățile, ca și fobiile, sunt atât de adânc înrădăcinate, încât chiar și dacă devenim conștienți de ele nu prea avem ce face pentru a le înlătura. Dacă suntem conștienți de prejudecățile noastre, ne putem păzi de pericolul pe care-l prezintă pentru noi și pentru ceilalți, cu toate că ele continuă să existe acolo precum cicatricea din naștere pe care o numim buric. Argumentele nu înlătură prejudecățile, așa cum argumentele nu înlătură cicatricele, fie ele fizice sau psihice.

Religia ca prejudecată: Nu toate religiile sunt prejudecăți? Sau suntem noi prea plini de prejudecăți pentru a o recunoaște? Într-adevăr, dacă am vrea s-o facem, ce șansă am avea să convingem un baptist că Iisus Cristos nu a fost Fiul Domnului sau pe un mormon pios că Brigham Young[18] a fost doar un proscris atras de femei? Dacă ai închide această carte în acest punct ar avea o legătură cu prejudecățile tale.

Încearcă să convingi un magnat al afacerilor că acumulările peste cota lui normală din avuția generală sunt determinate de lăcomie și sunt nocive. În schimb, îți va arăta situația lui financiară recent verificată ca dovadă a succesului, o situație contabilă care menționează efortul lucrătorilor săi doar la rubrica „costul mâinii de lucru". Idei precum copiii nu ar trebui să sufere de foame, că bolnavii ar trebui îngrijiți, că tinerii

[18] (1810-1877), a fost al doilea profet și președinte al Bisericii lui Iisus Hristos a Sfinților ultimelor zile (mormonii), mișcare fondată în 1830 de către Joseph Smith, primul profet. Sediul bisericii este în Salt Lake City, Utah.

noştri trebuie educaţi, că fiecare bărbat, femeie şi copil ar trebui să aibă un acoperiş deasupra capului nu sunt considerate noţiuni ale umanităţii, ci doctrinele nocive ale socialismului. Faptul că ne preocupă mai mult căţeluşii flămânzi de pe stradă decât copii care mor de foame pe sub poduri poate fi atribuit doar prejudecăţii obtuze.

Legea şi prejudecata: Legea înţelege natura implacabilă a prejudecăţii. Recunoaşte faptul că judecătorii cu prejudecăţi nu trebuie să judece în anumite cazuri, deşi majoritatea judecătorilor cu prejudecăţi sunt prea limitaţi în a-şi recunoaşte prejudecăţile şi a se recuza. A înlătura un judecător cu prejudecăţi într-un anume caz este ca şi cum i-ai scoate un dinte unui babuin turbat. Legea permite, de asemenea, ca un potenţial jurat, despre care s-a arătat că are prejudecăţi, să fie scutit de sarcină în cazul respectiv. Dar, în mod absurd şi paradoxal, de îndată ce prejudecata este dezvăluită, juratul însuşi, partea adversă şi, de obicei, judecătorul încearcă cu toţii să-l păstreze pe cel cu prejudecăţi. Dar ăsta este alt subiect.

Natura omniprezentă a prejudecăţii: Întrebarea care se pune nu este dacă avem prejudecăţi, ci care sunt numeroasele noastre prejudecăţi. Avem prejudecăţi chiar şi împotriva cuvântului *prejudecată*, pentru că am fost învăţaţi că este „incorect din punct de vedere social şi politic" să ai prejudecăţi. Eu însumi am prejudecăţi cu privire la rasişti, bigoţi de toate felurile (cu excepţia celor cu care sunt de acord), bancheri şi, într-o măsură mai mică, jucători de golf. Am prejudecăţi împotriva smântânii pusă pe mâncarea mexicană. Nu-mi plac bancherii pentru că jefuiesc oamenii cu legea în mână. Eu îi numesc „bancsteri". Îl respect pe Dillinger[19] mai mult decât pe majoritatea bancherilor. El nu a jefuit oamenii săraci. El i-a jefuit pe

[19] John Dillinger (1903-1934), gangster din perioada numită The Great Depression, a jefuit bănci, fiind ulterior idealizat în legende şi filme ca un soi de Robin Hood modern.

cei care s-au îmbogăţit jefuindu-i pe săraci. Şi bancherii sunt la fel de aroganţi. Aroganţi ca dracu' şi cam ignoranţi la alte lucruri în afară de bani, ceea ce e destul de plictisitor. Am prejudecăţi faţă de bancheri şi din cauza duşmăniei lor faţă de săraci, lucru care este oglinda propriei lor prejudecăţi adânci, trainice şi oribile. Ar trece pe lângă unul care moare de foame pe stradă, dar ar da o sumă frumuşică unei orchestre simfonice acceptată social (cu condiţia să le apară numele pe program ca sponsori importanţi). Am prejudecăţi împotriva jucătorilor de golf pentru că orice grup de golf are sigur în componenţa sa mulţi bancheri sau prieteni de-ai bancherilor şi pentru că jucătorii de golf, în genere, sunt tot atât de plictisitori ca şi bancherii. De la ei nu ai ce învăţa în afară de scorurile obţinute. Vreau să spun (prin prisma prejudecăţii mele) că dacă Dumnezeu i-ar trăsni într-o zi pe toţi jucătorii de golf şi toate terenurile de golf - pe toţi deodată - lumea nici măcar nu şi-ar da seama.

Am prejudecăţi împotriva smântânii pentru că în copilărie bunica făcea unt bătând smântâna. Mirosea oribil. Hrănea puii cu smântână, lucru care-mi crea o stare de inconfort, pentru că mă întrebam cum poate cineva mânca ceva care a mâncat ceva aşa de împuţit ca smântâna. Această prejudecată nu s-a înrădăcinat cu totul de la sine. Din când în când, bunica mă punea să-mi beau tot laptele, chiar dacă începea să se acrească formând mult urâtele produse lactate acre.

Fiul meu detestă nucile - nucile de orice fel: arahide, nuci, caju, alune braziliene - orice nuci, ceea ce e o nebunie[20]. Aşa cum am văzut mai sus, prejudecăţile apar din experienţe anterioare, din ura părinţilor faţă de negri sau poliţişti, sau pastori, sau ce-or mai urî părinţii - fie că e vorba de Boston Red Sox[21] sau de Partidul Republican. Prejudecăţile se nasc şi din expe-

[20] Joc de cuvinte intraductibil: *nuts* în engleză înseamnă, printre altele, alune, nuci, dar şi sonat, sărit de pe fix.

[21] Echipă de baseball din Marea Ligă, varianta din est a Ligii americane, marea rivală a echipei New York Yankees.

rienţa de viaţă: de exemplu, dacă cineva este jefuit de un hispanic are ulterior tendinţa să-i urască pe toţi hispanicii. Problema este că prejudecăţile se întind ca o pată pe faţa de masă. Cel care a fost jefuit de un hispanic poate avea sentimente respingătoare faţă de toţi cei care au alt pigment al pielii. Cunosc pe cineva care a suferit cumplit în copilărie de urticarie cauzată de planta *toxicodendron radicans*[22]. Acum urăşte nu doar orice plantă care seamănă cu ea, ci şi orice iederă care se urcă pe clădiri, urăşte pădurile unde abundă această plantă, urăşte tot ce creşte afară, urăşte munţii, câmpiile - urăşte, de fapt, tot ceea ce e verde.

Mai rău este că, unii oameni care au prejudecăţi, adesea, nu numai că nu-şi dau seama de asta, ci se simt chiar bine cu ele. Pentru ei prejudecăţile reprezintă adevărul - adevărul lor. Adevărul meu este că bancherii sunt nişte roboţi fără suflet, dezavantajaţi din punct de vedere moral şi social, care îi aruncă pe bieţii oameni afară din casă dacă nu au reuşit să plătească o rată şi care nu au mai citit o carte ca lumea de când au absolvit Harvard Business School. Probabil că nici atunci nu au citit vreuna. Şi, deşi sunt conştient de prejudecăţile mele, mă simt foarte comod cu ele. Îmi plac. Nu aş renunţa la ele.

CHEIA: Informaţia este cheia care ne protejează contra prejudecăţilor. Dar cum?

Deci cum descoperim prejudecăţile *Celuilalt* - fie el un jurat, un client, un consilier de la primărie sau chiar vecinul nostru? Ştim un lucru: prejudecăţile lor vor fi evidente *după* ce se vor pronunţa împotriva pledoariei noastre. Dar ar fi util dacă am afla de aceste prejudecăţi încă de la început. *Informaţia.* Of, informaţia! Cum să o obţinem?

Uneori îi putem întreba pe juraţi dacă au prejudecăţi împotriva unei cauze sau a unui client şi vor recunoaşte că au. De

[22] Un soi de iederă otrăvitoare care produce o substanţă iritantă ce dă puternice mâncărimi şi usturimi ale pielii.

cele mai multe ori vor recunoaşte pentru a evita să-şi facă datoria de jurat, sau, mai rău, vor inventa o prejudecată pentru a evita să-şi facă datoria de jurat. Majoritatea juraţilor însă nu-şi vor recunoaşte prejudecăţile. Ei consideră că acestea sunt păreri bine fundamentate. În sufletul lor ştiu că judecă fără temei, dar consideră că e foarte bine să acţioneze aşa. Şi în afară de asta, de ce şi-ar dezvălui prejudecăţile? Ca să fie înlăturaţi când ei vor să facă parte din juriu într-un anume caz pentru a ne trimite clientul la prăjeală? Mai mult, un tribunal plin de oameni nu e locul ideal pentru a-ţi mărturisi idiosincraziile, părerile antisociale şi atitudinile incorecte din punct de vedere politic. Ce bancher ne-ar spune că are prejudecăţi împotriva negrilor sau hispanicilor sau săracilor? Care director de personal ar recunoaşte că nu ar angaja oameni peste cincizeci de ani? Care anti-homosexual ar recunoaşte, cel puţin altcuiva decât unui alt anti-homosexual, prejudecata lui împotriva homosexualilor? Şi, cu un zâmbet plăcut pe faţă, juratul îşi neagă prejudecata, pur şi simplu o neagă - uite-aşa. Ce am putea face noi în situaţia asta?

Identificarea tipului de personalitate: Eu mă bazez de multe ori pe „conceptul de ciorchine". Personalitatea oamenilor, ceea ce le place sau le displace, atitudinile lor, punctele de vedere, prejudecăţile se prezintă sub formă de *ciorchini*, aşa cum sunt strugurii. Dacă ai examina o boabă de strugure, ţi-ai da seama destul de bine cum sunt celelalte boabe din grămadă. Dacă guşti una, ştii ce gust au şi celelalte. Pot fi diferenţe minuscule de la boabă la boabă, dar poţi pune pariu că boaba pe care n-ai încercat-o nu are gust de friptură.

Bancherul, de exemplu: Dacă ştii că *Celălalt* este bancher, ştii de asemenea că nu locuieşte în ghetou şi că probabil nu a locuit niciodată. Nu conduce o rablă de camionetă veche cu compartimente pentru tăinuirea furturilor, cu un mosor de bandă pentru legatul mâinilor şi cu un câine ciobănesc bătrân în spate. Mai mult ca sigur că nu face parte din Biserica

Penticostală şi nu are abonament la *Daily Worker*[23]. Prietenii lui nu fac parte din Partidul Comunist. Mai mult ca sigur că nu fumează iarbă. Nu a dormit nici o noapte pe stradă, vreodată. A urmat cu siguranţă o şcoală pregătitoare şi are o diplomă de colegiu. Poţi pune pariu că părinţii lui au avut bani. Probabil că merge pe mâna republicanilor. Nu îşi cumpără costumele de la J. C. Penney[24] şi nu a stat niciodată fără serviciu o perioadă mai lungă de timp. Nu a scris niciodată o poezie. Nu a pictat vreodată un tablou. Se pot găsi şi multe excepţii la acest portret.

Cum e cu atitudinile de ciorchine ale bancherilor? El probabil gândeşte că, dacă nu ai serviciu, eşti leneş. Îţi va spune: „E plină lumea de locuri de muncă. Uite, eu nu găsesc pe nimeni să-mi spele geamurile. Nu găsesc pe nimeni să-mi repare şemineul. Trec şi două săptămâni până ce vine instalatorul aici la bancă. Numai cine nu vrea nu munceşte." Opiniile lui despre şomaj, deşi împărtăşite pe mulţi alţii, sunt absolut previzibile. Îţi va spune o poveste pe care ai auzit-o de şapte sute de mii de ori despre femeile care primesc ajutorul de şomaj şi fac copii pentru a primi o indemnizaţie mai mare - „Ce, femeile alea fac bani născând copii. E treaba lor." - deşi n-a scos niciodată la masă o femeie săracă, fără şcoală, cu şapte copii acasă, care locuieşte într-un soi de debara cu trei încăperi la etajul trei, un apartament rece în cea mai mare parte a iernii, şi nu a întrebat-o niciodată de ce are atâţia copii. De ce ar face-o?

Părerile bancherului cu privire la comunitatea de negri sunt de asemenea uşor de conturat. Îţi va spune că este total lipsit de prejudecăţi împotriva negrilor, dar, dacă îl provoci, vei afla că negrii reprezintă 0,00067 la sută din cei cărora banca le acordă un împrumut. Opinia lui despre cei fără adăpost

[23] Ziarul Muncitorul

[24] Unul dintre cele mai mari lanţuri de magazine universale din America de Nord, înfiinţat încă din 1902, cu sediul principal în Dallas, Texas, care poartă numele fondatorului - James Cash Penney. Populaţia la care se adresează firma este cea de mijloc, cu un venit anual mediu de 50-60.000 $.

este că aceştia se află pe stradă pentru că aşa vor. Soluţia lui la această problemă, chiar dacă nu o recunoaşte, este *laissez faire*[25]. Trebuie să lăsăm „natura să-şi urmeze cursul," ceea ce reprezintă un eufemism pentru a ne descotorosi de pleava societăţii, lăsându-i să moară de foame.

Îi poţi prevedea opiniile politice fără să fie nevoie să-i pui vreo întrebare. El se pronunţă în favoarea comerţului liber, împotriva altor taxe, indiferent cât de mici ar fi. Consideră că guvernul ar trebui să fie scos total din viaţa noastră, dar crede că totuşi ar trebui să protejeze cu generozitate industria şi activitatea bancară. Criza „economii şi împrumut[26]" a fost mai mult decât o farsă a guvernului. Guvernul ar trebui să ne apere de crimele de pe stradă, dar nu de crimele bancherilor faţă de deponenţi. Graniţele ţării ar trebui închise cu străşnicie: „Nu mai avem nevoie de nici un mexican tuciuriu" (deşi nu ar folosi cuvinte peiorative decât în prezenţa altor colegi bancheri, la saună). Pedeapsa cu moartea ar trebui extinsă, nu eliminată. Adică, societatea ar trebui să-şi ucidă mai mulţi membri, nu mai puţini. Nu ar trebui să i se impună societăţii să adăpostească ucigaşii până la sfârşitul zilelor lor. Ar trebui să spânzurăm spărgătorii de bănci şi hoţii. Mai ales spărgătorii de bănci. Cei care emit cecuri fără acoperire ar trebui tatuaţi pe frunte pentru a-i putea identifica mai uşor. Din punctul de vedere al prejudecăţilor, dacă ai cunoscut un bancher, atunci i-ai cunoscut pe toţi. Excepţiile pot întotdeauna să-ţi sară în ochi, dar dacă examinezi un ciorchine de struguri negri, poţi găsi uneori şi unul decolorat. Eu vorbesc despre boabele negre, nu de câte una maronie ascunsă în ciorchine.

[25] În limba franceză, în text.

[26] Criza din anii '80 a asociaţiilor de economii şi împrumut din SUA a fost cauzată, printre altele, de mărirea ratei dobânzilor, de fluctuaţiile valorilor imobiliare, de proasta gestiune şi de fraudă. Au dat atunci faliment peste 1000 de asemenea instituţii financiare, iar pierderile totale au fost estimate la 150 miliarde $. Mare parte din această sumă (circa 125 miliarde $) a fost suportată de guvernul american, lucru care a dus la un grav deficit bugetar la începutul anilor '90.

Alt exemplu: Care este, de pildă, tipul de personalitate din care face parte muncitorul negru de la căile ferate? Opiniile lui despre anumite subiecte sunt total diferite față de cele ale bancherului. Dar unele păreri despre alte subiecte sunt aproape identice. Ambii îi privesc cu dispreț pe șomeri. Și pe unul și pe celălalt îi deranjează să plătească taxe mari. Părerile lor despre asigurările sociale se suprapun. Dar muncitorul negru de la căile ferate știe că 70 la sută dintre deținuții din pușcării sunt negri, bănuind că rasismul este responsabil pentru acest număr disproporționat de mare. Lui nu-i plac bancherii. (Nu-i plac nici jucătorii de golf). El are opinii corecte din punct de vedere politic cu privire la colegii de muncă, se înțelege cu ei, mănâncă cu ei la cantină și îi consideră pe mulți dintre ei prieteni. Vorbesc acum de *ciorchini*, nu uitați. Fiecare persoană aparține unui ciorchine, iar ciorchinele său seamănă de cele mai multe ori cu ceilalți ciorchini, ai celor cu un trecut și o experiență apropiate.

Preotul: Să luăm preotul ca alt exemplu - unul care v-ar putea surprinde. Numeroși, poate majoritatea, susțin pedeapsa cu moartea. Mulți preoți, deși susțin că urmează doctrina creștină, suferă de „dragoste transferată", adică, îl iubesc pe Dumnezeu, dar îl urăsc pe om, deși Dumnezeu le-a jucat mai multe feste decât oricine altcineva. Având în vedere marele sprijin pe care clerul l-a acordat războaielor noastre, nu m-ar mira să văd abțibilduri lipite pe bara de protecție a mașinilor preoților, pe care să poți citi UCIDEȚI ÎN NUMELE DOMNULUI. Pe scurt, preoții devin, din punct de vedere politic, din ce în ce mai aliniați la dreapta, ceea ce înseamnă că nutresc din ce în ce mai puțină dragoste pentru rasa umană. Când preoții vor bani, ne spun să dăm de la noi, așa cum a dat Iisus. Dar când un biet suflet, al cărui psihic a fost traumatizat fără milă în copilărie, comite o crimă, preotul se va referi la legea lui Moise - „Ochi pentru ochi ...". Ori, poate, avem din nou de-a face cu prejudecățile mele?

Și alții: Ciorchinii fermierilor sau ai muncitorilor sunt asemănători cu cei ai angajaților guvernamentali și ai muncitorilor de la firmele de utilități. Ciorchinii scriitorilor, actorilor, muzicienilor și artiștilor fac parte din același grup, dar aveți grijă. Uitați-vă la Charlton Heston care se apleacă atât de spre dreapta încât te uiți să vezi dacă piciorul lui drept nu e mai scurt cu un picior[27] decât stângul, în timp ce Jane Fonda a avut odată o problemă cu piciorul stâng. Ciorchinii profesorilor, alpiniștilor, asistentelor medicale și secretarelor sunt mai vagi și mai imprevizibili. E periculos să te hazardezi a prevedea cea de-a doua generație de oameni născuți bogați. Cei mai buni dintre ei se simt adesea vinovați pentru belșugul lor nemeritat și încearcă să repare această nedreptate nativă, în vreme ce alții, precum frații Menendez[28], sunt la fel de lipsiți de moralitate ca o cutie goală de Coors[29] aruncată pe plajă. Femeile casnice, mai în vârstă, probabil că reflectă ciorchinii din care fac parte soții lor mai mult decât soțiile mai tinere care muncesc. Pe măsură ce-mi citiți părerile cu privire la ciorchini, care sunt influențate de prejudecățile mele proprii, veți reacționa ca urmare a prejudecăților voastre personale. Dacă ne-am privi ochi în ochi, nici unul dintre noi nu ar părea că are prejudecăți. Dacă nu suntem de acord, atunci avem prejudecăți - nu-i așa?

Pericolul de a nesocoti ciorchinele: Este periculos și, probabil, greșit să înghesui oamenii în categorii în funcție de rasă, origine etnică, sex, statut economic sau profesie. Dar dacă ar fi să acționăm de o manieră responsabilă pentru a ne apăra de distrugerile prejudecăților, conceptul ciorchinilor este un instrument valoros. Deși poate că nu este „corect din punct de vede-

[27] Unitate de măsură, egală cu 30,5 cm.

[28] Lyle și Eric Menendez, doi frați care și-au ucis cu bestialitate părinții în 1989, explicându-și fapta datorită terorii la care au fost supuși de părinți. Juriul i-a găsit vinovați de crimă cu premeditare.

[29] Marcă de bere.

re politic", este mult mai bine decât să dai în bobi.

Să vă spun o poveste: Acum câțiva ani am apărat un bancher în Louisiana într-un proces penal în care acesta era acuzat de mai multe delicte federale bancare. Am fost sincer cu bancherul care venise în Wyoming tocmai din Louisiana să mă convingă să-i preiau cazul. I-am spus:

— Credeți-mă, nu mă dau în vânt după bancheri. Dumneavoastră păreți un om de treabă și cutare-cutare, dar eu nu am apărat niciodată bancheri și, să fiu sincer, nu văd de ce aș face o excepție pentru dumneavoastră. Am încercat să o spun cu un ton plăcut în voce.

— Domnule Spence, spuse acesta, sunt un nenorocit. Vorbele astea m-au făcut să devin atent. S-a uitat la mine cu ochi teribil de triști și de serioși.

— Ei bine, când mă dedic întru totul unui caz, aștept să primesc ceva în schimb. Aș vrea să cred că cel pe care îl apăr va face o contribuție în folosul societății. Altminteri, mi-am irosit timpul. Și nu vreau să mi-l irosesc.

El îmi arătă că motivul pentru care dăduse de necaz era că făcuse, de fapt, prea multe fapte bune. Acordase împrumuturi unor oameni săraci care sărăciseră și mai tare. Nu ar fi trebuit să le acorde aceste împrumuturi pentru că nu îndeplineau niște criterii rigide impuse de guvern. El provenea dintr-o familie săracă. Se ridicase din nimic. Detesta standardul bancar de tip afacerist care opera pe premisa că, dacă nu prea ai nevoie de bani, banca îți va împrumuta oricum tot ce dorești, dar dacă chiar ai nevoie de bani, nu-i poți căpăta nici chiar dacă ai ipoteca-o pe nevastă-ta cu copii cu tot.

El încercase să ajute firme mici să se pună pe picioare. Fusese credincios prietenilor, care nu erau bancheri. Făcuse numeroase contribuții comunității negrilor locali, inclusiv donații generoase unei universități de negri. Ca urmare a opiniilor și atitudinii sale agresive, s-a trezit în contradicție cu oamenii legii și, în cele din urmă, apărându-se cu tărie, s-a găsit în poziția de a fi în dezacord cu un procuror care jurase să pună mâna pe el.

Nu se potrivea ciorchinelui meu de bancheri. Dar, chiar și așa, nu vroiam să-l reprezint și am discutat cu Imaging despre cazul lui.

— Nu înțeleg de ce nu-l reprezinți pe bietul om, îmi spuse ea. Și bancherii sunt oameni.

— Corect, dar tot om este și orice alt mutant din punct de vedere social.

— Bancherii au dreptul la prezumția de nevinovăție, zise.

— La fel ca și oricare alt acuzat.

— Bancherii au dreptul la apărare.

— La fel ca toți cei acuzați de crime.

— Ai prejudecăți, îmi spuse. Asta ar fi o bună ocazie să-ți sapi prejudecățile la temelie.

Ca de obicei, avea dreptate. Cu cât îl cunoșteam mai mult, cu atât începusem să-l admir și să-l plac mai mult. În orice ființă umană, chiar și în bancheri, există ceva strălucitor. Am acceptat, în cele din urmă, să-i preiau cazul.

Când am ajuns la tribunal, am fost confruntat cu o problemă de care nu mai dădusem: Ce simt oare negrii din Louisiana față de un bancher din Louisiana? Pe măsură ce decurgea procesul selectării juriului, fără să-mi dau seama, începusem să aleg jurații cu care mă simțeam bine. Mă născusem în Wyoming și nu prea avusesem în copilărie experiență cu negrii, dar mă simt bine în compania lor. Îmi păstrez o neîncredere sănătoasă în societatea în care domină albii. Resimt nedreptățile acestei societăți care se impune contra celor defavorizați și neajutorați. Eu am crescut sărac. La școală am fost respins de elitele sociale, de „fraternități". Am fost un paria care era deseori dispus să riște pedeapsa ca preț al independenței. Cu toate acestea, m-am simțit de multe ori singur și nedorit. Prin anii '60 m-am trezit că simpatizez în mod natural cu negrii.

Selecția juriului continua în cazul bancherului, iar eu mă hotărâsem să formez juriul doar din jurați negri, dacă s-ar fi putut. Credeam că-i înțeleg pe negri. Dacă eu îi plăceam și ei trebuiau să mă placă și, dacă mă plăceau, îmi ascultau argumentele. Iar dacă mi-ar asculta argumentele, mi-ar elibera

clientul. Aşa gândisem eu. Bancherul fu de acord. Şi el îi plăcea pe negri şi era perfect dispus să-şi încredinţeze soarta în mâinile lor. În plus, un juriu de negri ar înţelege cu siguranţă că bancherul îi alesese, că avea încredere în ei şi, de aceea, ei ar avea şi mai multă încredere în el.

Procurorul, la rândul lui, considera că negrii ar fi în favoarea guvernului, iar când s-a ales în cele din urmă juriul, acesta era format din zece negri şi doi albi. Eu încercasem chiar să scot albii din juriu - un fermier şi o casnică - dar nu am mai avut opţiuni şi, spre dezamăgirea mea, au fost aleşi.

Cazul a durat mai multe luni. Şi, ca în orice juriu, şi-a făcut treptat loc un lider al juraţilor, în acest caz un tânăr negru care stătea în primul rând, pe primul scaun din stânga. Când eram între colegi îl numeam „Gagiul", pentru că afişa un mare egoism şi aceea fanfaronadă totală care parcă spunea lumii că el e şeful. Şi Gagiul mă plăcea. Când eram într-o situaţie favorabilă, uneori rânjea larg sau îmi făcea cu ochiul sau alteori dădea cu putere din cap.

Pe măsură ce procesul avansa, ajunsesem la concluzia că Gagiul va fi nu doar primul jurat, ci îi va convinge pe ceilalţi de achitarea clientului meu. În plus, prezentasem juriului faptul că clientul meu bancher sprijinise multe cauze ale negrilor şi era în mod clar un prieten al acestora. S-a spus că examinarea mea încrucişată a fost uneori nemaipomenită. Către finalul procesului, redusesem cazul procurorului la prezentarea unei adunături de birocraţi guvernamentali care, prin faptul că-l dădeau în judecată, încercau să-şi demonstreze supremaţia. Ei vroiau să se răzbune pentru refuzul intransigent al clientului meu de a ceda.

Am ţinut un discurs final minunat, care a exemplificat toate idealurile şi noţiunile, tehnicile şi abilităţile despre care scriu în această carte, dar care a scindat voturile juraţilor, împiedicând pronunţarea sentinţei. Judecătorul a amânat procesul invocând viciul de procedură, iar juriul a plecat acasă. Când părăseam tribunalul, l-am văzut pe Gagiul trecând cu maşina. Şi el mă văzu. Mi-a făcut cu mâna, mi-a zâmbit cu

gura până la urechi şi a făcut cu degetele un mare *V*, de la victorie.

Ulterior, judecătorul însuşi ceru să vadă cum a votat juriul şi, spre uimirea mea, am descoperit că cei zece negri votaseră toţi împotrivă, iar cei doi juraţi albi, de care dorisem să mă descotorosesc, votaseră pentru.

Ignorasem fenomenul de ciorchine. Era adevărat că îmi plăcuseră juraţii negri şi că ei mă plăcuseră pe mine. Dar adânca şi trainica lor prejudecată împotriva bancherilor, mai ales a bancherilor albi şi a celor care încercau să-i ia de sus donând mari sume de bani instituţiilor pentru negri (pe care nici unul dintre ei nu-şi permitea să le urmeze) a fost dinamica care a controlat procesul lor decizional. Prejudecata lor, asemănătoare cu a mea, era perfect previzibilă. Eu, pur şi simplu, nu o băgasem în seamă, argumentându-mi mie personal că negrii au mai multe prejudecăţi împotriva autorităţii procurorului guvernului Statelor Unite decât împotriva bancherului. Trebuia să-mi fi dat seama. De obicei, îmi dădeam seama. Am avut prejudecata de a pune negri în juriu, iar propria mea prejudecată aproape că mă învinsese.

Juraţii albi au votat previzibil, conform cu ciorchinele lor. Fermierului îi ajunseseră legile guvernamentale până în gât. El mă plăcea şi pe mine şi pe clientul meu, care era mai generos în filosofia cu privire la împrumuturi decât majoritatea bancherilor cu care fermierul trebuise să facă afaceri. Casnica, femeie singură, îl urmase pe fermier. Pur şi simplu. Orice persoană, suficient de serioasă şi de normală, care nu a citit niciodată această carte ar fi putut prezice rezultatul.

Într-un cuvânt, conceptul de ciorchine este o *prejudecată*, o prejudecată care se referă la oameni cu trecut, origini etnice, nevoi, experienţe, valori, ţeluri şi ocupaţii similare. Este procesul prin care cineva apelează la propriile prejudecăţi pentru a prezice prejudecăţile *Celuilalt*. Procesul este plin de capcane şi excepţii. Nimic nu e mai eficace decât de a atrage atenţia cuiva - şi cineva trebuie să observe - că dacă găseşte o boabă de strugure cu o anumită înfăţişare, cel mai probabil că va găsi

şi altele la fel. Cea mai mare bucurie cu privire la oameni este să găseşti boaba de strugure care te surprinde.

Să afli despre oameni: Adeseori sunt întrebat de tineri ce fel de cursuri ar trebui să urmeze la şcoală pentru a se pregăti să devină avocaţi pledanţi. Întrebarea este mai degrabă, ce ar trebui să învăţăm pentru a deveni fiinţe umane? Dacă vrem să fim avocaţi pledanţi de succes sau să avem succes în oricare altă carieră trebuie să devenim experţi în înţelegerea fraţilor şi surorilor care ocupă acest pământ. Cum? Cum devenim experţi în cunoaşterea oamenilor? Din păcate nu se poate învăţa la şcoală cum să devii om.

Cei care provin din familii cu bani sunt de cele mai multe ori trimişi la în şcoli particulare unde sunt înmuiaţi în vechea cerneală şi uscaţi în latină şi greacă şi au parte de educaţia elitelor. Dar eu vreau să sugerez următorul lucru: percepţia noastră despre cei cu care venim zilnic în contact depinde de cine suntem *noi înşine*. Când ciorchinele nostru de experienţe seamănă cu al *Celuilalt*, e mai probabil să-l înţelegem şi să-l intuim pe *Celălalt*. Muncitorul îl înţelege pe alt muncitor mai bine decât îl înţelege cadrul universitar. Nimic nu e mai trist, dar totuşi amuzant, decât să priveşti un avocat, care a primit o educaţie de elită, certându-se cu un juriu format din oameni de rând. Felul cum alege cuvintele, sintaxa pe care o construieşte, metaforele pe care le alege, ideile cu privire la ce este convingător pentru judecător şi juriu, toate acestea reflectă fondul de experienţă pe baza căruia operează. El pare adesea snob şi că arogant. E greu pentru juriu să-l privească cu empatie sau să aibă încredere în el pentru că juraţii nu sunt obişnuiţi cu tipul lui de ciorchine.

Le spun tinerilor că, dacă vor să fie cu adevărat buni avocaţi, dacă vor să aibă succes în orice meserie, trebuie să înveţe cât mai multe despre toate aspectele condiţiei umane, pe cât posibil din experienţă proprie. Eu sunt de părere că tinerii trebuie să muncească mult, ca parte din educaţia lor, ca parte din pregătirea pentru viaţă. Trebuie să înveţe ce înseamnă să îm-

puşti francul, să-ţi faci griji să aduci acasă banii de chirie, să ajungi acasă noaptea obosit, să n-ai de nici unele, să guşti bucuria de a îndeplini sarcini minore. Vreau ca ai mei copii să cunoască felurite lucruri: cum să speli un closet, cum să ridici o casă, cum se cară o ladă cu var stins, cum se pune o cărămidă. Ei ar trebui să ştie să îngrijească un bolnav, să ude o peluză, să urce un munte, să scrie o poezie, să cânte pentru alţii, să stea la malul râului şi să cugete, să cunoască bucuria dragostei şi durerea pierderii. Pe tinerii care nu au muncit niciodată, nu şi-au făcut griji şi nu s-au luptat îi consider dezavantajaţi în aceeaşi măsură în care sunt dezavantajaţi şi tinerii care cresc în ghetou. Părinţii cu stare fac adesea greşeala de a-şi trimite copiii în locuri ferite, unde sunt izolaţi de restul lumii, iar apoi li se pretinde să devină indivizi deplin capabili în lumea oamenilor adulţi. Nu te pregăteşti să lupţi în ring devenind expert în tehnica baletului (deşi, recunosc, orice boxer se poate perfecţiona învăţând să fie un dansator mai bun).

ÎNCUIETOAREA: Deci, după ce am descoperit prejudecata, cum îi fac faţă?

După ce am descoperit cum stă prejudecata la pândă, trebuie să ne reamintim ceea ce am învăţat deja – că a argumenta direct împotriva prejudecăţii este ca şi cum te-ai răsti la stele. Am văzut mulţi avocaţi care-şi pledează cazul în faţa unui judecător sau a unui juriu cu prejudecăţi, iar când pierd îşi pun întrebări sfâşietoare de tipul: „Unde am greşit? Am fost, oare, slab? Am crezut că am avut o pledoarie perfectă." Eşecul, desigur, nu s-a aflat în pledoarie. Eşecul s-a aflat în nedemascarea prejudecăţii şi în faptul că nu a reuşit să găsească metoda de a se confrunta cu ea.

CHEIA: Această cheie nu va deschide prea multe uşi, dacă au fost înţepenite de prejudecăţi.

Interesul propriu, zidul impenetrabil: Când *Celălalt* își dă seama că în joc se află interesul propriu, nu este posibilă nici o pledoarie învingătoare. Acest lucru este urmarea faptului că prejudecata de bază a oricărei creaturi vii, fie om sau animal al pădurii, are ca temei continuitatea existenței sale. *Indiferent cu câtă măiestrie pledăm, nu putem câștiga dacă* Celuilalt *i se cere să hotărască contra interesului propriu.*

O pledoarie câștigătoare cu care pierdem: Să luăm, de exemplu, o pledoarie ținută în fața unui tăietor de lemne pentru a proteja bătrânul codru, când mijloacele de existență ale cherestegiului depind de existența copacilor de tăiat. E de înțeles de ce tăietorii de lemne au prejudecăți contra bufniței pătate, aceea păsărică nevinovată a cărei soartă a ajuns să fie simbolul nesuferit al activiștilor ecologiști. Pentru a ilustra dificultatea insurmontabilă de care ne lovim când facem o pledoarie direct împotriva unei prejudecăți care își are rădăcina în supraviețuire, să-l investim, ipotetic, pe muncitorul nostru forestier cu puterea absolută de a spune „da" sau „nu" tăierii bătrânului codru în chestiune.

Cel mai bun argument pe care i-l putem aduce tăietorului începe prin recunoașterea prejudecății sale. El trebuie să supraviețuiască:

Către tăietor:

— Înțelegem amândoi, desigur, că mijloacele dumneavoastră de existență depind de tăierea pădurii.

— Așa este, așa îmi câștig existența. Ceea ce vrei să faci îmi va priva copilașii de hrana de pe masă pentru o afurisită de bufniță gălăgioasă?

— Ai dreptate. Dar ai fost de acord să-mi asculți pledoaria împotriva tăierii pădurii și să încerci să iei o hotărâre imparțială în această privință - asta ne înțelesesem, nu?

— Da. O să te ascult. După care o s-o împușc pe cretina aia pătată.

Vom confrunta, apoi, muncitorul forestier întrebându-l cum intenționează să-și lase deoparte interesul său personal:

— Cum vrei să-ți pui deoparte interesul tău personal astfel încât să fii total imparțial și corect?

— Ce vrei să spui?

— Deci, cum vrei să te asiguri că hotărârea pe care o vei lua nu este bazată pe interesul tău personal? A-ți hrăni familia e pe primul plan, la urma urmei, nu?

— Chiar așa.

— E chiar înaintea faptului de a judeca drept, ești de acord?

— Poate.

— Și atunci, cum poți fi drept, în aceste condiții?

— Nu știu. Voi încerca. Asta e tot ce pot să fac.

— În aceste condiții, nu e drept pentru mine să-ți cer măcar să încerci să fii imparțial. Dacă aș fi în locul tău, nu știu cum aș putea să fiu imparțial. Poate că nimeni nu ar fi, când în joc sunt familia și existența lui.

Nu răspunde.

— Aș putea să-ți fac o sugestie despre cum ai putea încerca să fii nepărtinitor?

— Da, sigur.

— Încearcă să-ți închipui că ești „cea mai tare autoritate din univers". Ai puteri absolute asupra tuturor viețuitoarelor de pe pământ. Dorința ta, ca a unuia cu puteri depline, este să acorzi dreptatea pură, perfectă. Crezi că-ți poți imagina acest lucru - doar pentru o clipă?

— Eh, nu știu. Vrei să fac pe Dumnezeu?

— Asta e puterea pe care o ai aici, nu? Dar acest bătrân codru este un univers în sine căruia i-au trebuit miliarde de ani să evolueze și pentru milioane de plante, animale, copaci și alte viețuitoare hotărârea ta va fi ca a unui Dumnezeu. Ca Dumnezeu al pădurii acesteia, crezi că ai putea să iei o hotărâre justă?

— Puneți o mare presiune asupra mea.

— Da, dar ca Dumnezeu al pădurii, ai numeroase responsabilități. Nu e ușor să fii Dumnezeu.

În acest moment al pledoariei, tăietorul de lemne este pe

deplin *împuternicit*. El înțelege că este singur în fața deciziei. În plus, a fost forțat să vadă că interesul propriu se află în conflict cu interesul a numeroase entități vii care alcătuiesc universul pădurii. El a fost de acord să-şi dea deoparte interesele sale personale şi, deşi recunoaşte că îi este greu să facă acest lucru, înțelege probabil un fapt: dacă se pronunță în favoarea sa şi a propriei familii, hotărârea nu îi va fi văzută ca una imparțială, ci pătată de interesul personal. El este pe punctul de a hotărî soarta bufniței pătate.

Acum trebuie să transfer argumentația asupra altei poveşti.

— Dați-mi voie să vă spun o poveste adevărată: Până în 1800 fuseseră duşi în America ca sclavi vreo zece-cincisprezece milioane de africani, cifră care reprezintă doar o treime din oamenii prinşi în Africa de negustorii de sclavi. Doi din trei negri prinşi au murit. Au fost înghesuiți ca sardelele în calele navelor de sclavi. Un observator nota că puntea unui vas de sclavi era „acoperită de atâta sânge şi secreții vâscoase încât semăna cu un abator."

Primul vas american de sclavi, *Desiré*, a ridicat ancora în 1637 din Marblehead[30]. Cala îi era compartimentată în rafturi de 61 pe 183 centimetri, dotate cu bare şi fiare pentru picioare. Autoritățile estimează că Africa a pierdut aproximativ cincizeci de milioane de oameni din cauza sclaviei în secolele care au urmat descoperirii Americii.

— Ei, şi ce legătură are asta cu idioata de bufniță pătată? Ea nu e o ființă omenească.

— Aşa-i. Dar bufnița cu pete, ca şi sclavii africani, este o ființă vie *fără drepturi*.

— Dar bufnița cu pete e o afurisită de pasăre. Sclavii erau ființe omeneşti.

— Sunt de acord. Dar tu eşti de acord că sclavii erau *văzuți* ca lucruri, nişte creaturi sălbatice care, odată prinse, deveneau o proprietate şi puteau astfel fi cumpărați şi vânduți sau ucişi după cum dorea stăpânul lor?

[30] Statul Massachusetts.

Nici un răspuns.

— Şi copacii sunt lucruri sălbatice, iar când sunt tăiați şi luați în stăpânire *devin* o simplă proprietate, nu-i aşa?

— Copacii sunt copaci.

— Deci, dacă un sclav este o proprietate sau un copac este o proprietate este doar o chestiune care se referă la ceea ce noi, oamenii, *desemnăm* ca proprietate, aşa-i?

Nici un răspuns.

— Adică, dacă ființele umane sunt tratate ca o proprietate *fără* drepturi sau ca cetățeni *cu* drepturi este doar o chestiune care ține de cine exercită puterea. Nu-i aşa că acelaşi lucru este valabil şi pentru pădure? Proprietatea şi puterea sunt indisolubil legate, eşti de acord?

— Ce vrei să spui?

— Vreau să spun că, de vreme ce nu mai deținem puterea asupra negrilor, nu-i mai putem transforma în proprietate. Iar dacă nu ai avea putere asupra pădurii, nu ai putea-o transforma nici pe ea în proprietate. În final, dacă pădurea este sau nu o proprietate, este o simplă chestiune de putere.

— Şi?

— Azi vedem bătrânii copaci ca pe proprietatea noastră, nu pentru că ei *sunt* proprietatea, ci pur şi simplu pentru că avem *puterea* să-i declarăm în proprietatea noastră.

— Şi?

— Deci tu ai puterea. Vei declara bătrânul codru ca o proprietate sau ai fi dispus să vezi pădurea şi în alt mod?

— Poate, poate.

— Putem să fim de acord asupra unui lucru - că doar proprietatea în sine nu dictează ce e drept şi ce nu e drept. Adică, doar pentru că stăpânii de sclavi aveau puterea să dețină sclavi nu făcea ca această proprietate să fie corectă.

— Mai avem cale lungă până la bufnița cu pete.

— Puterea de a deține o proprietate nu poate stabili ce este drept din punct de vedere moral şi ce este nedrept. Ceea ce e drept şi ceea ce nu e drept există în mod independent de proprietate, nu-i aşa?

– Cred că da. Dar nu-mi place în ce direcție ai luat-o.

– Așadar, doar pentru că cineva poate deține o pădure nu are nici o scuză sau motiv să o distrugă, ești de acord?

Nici un răspuns.

– Adică, dacă te hotărăşti să tai pădurea, nu poți spune că e drept doar pentru că e a ta sau pentru că ai puterea să-i decizi soarta, așa-i?

– Mergi cam departe.

– Odată cu proprietatea vine şi responsabilitatea, ești de acord?

Nici un răspuns.

– Dacă ai un cal, nu-l poți lăsa să moară de foame şi să te scuzi că, de vreme ce e al tău, poți să faci ce dracu' vrei cu el, nu?

– Așa-i.

– Să-ți dau alt exemplu. Să zicem că am un tablou valoros, un Van Gogh de neconfundat. Am eu datoria să-l conserv sau pot să-l distrug dacă vreau?

– Ei bine, e tabloul tău, dar nu e un cal.

– Dar nu ești de acord că o lume întreagă e interesată să conserve acest mare tablou şi că drepturile tuturor oamenilor din lume pentru păstrarea în bune condiții a tabloului cântăresc mai mult decât dreptul unui singur individ care, din punctul de vedere al legii proprietății, poate face ce vrea el cu pictura?

– Nu sunt prea sigur în legătură cu asta.

– Bine, să mergem mai departe cu ideea. De unde vine dreptul de proprietate? E un drept divin? Vine de la Dumnezeu?

– Nu ştiu, dar m-aş îndoi.

– E doar o lege a omului, nu-i așa?

– Cred că da.

– Şi pentru că e doar o lege umană, nu ar fi posibil ca legea să fie schimbată de om pentru un motiv întemeiat?

– Pare corect.

– Nu considerăm noi că legile trebuie făcute spre folosul unui număr cât mai mare de oameni?

– La asta se referă democrația.

– Dacă aplicăm aceste idei situației noastre, dacă am spune că de pădure beneficiază întreaga umanitate prin conservarea acelui univers unic de flori, copaci, păsări şi animale, nu ești de acord că am putea schimba legea proprietății astfel încât un singur om sau doar câțiva să nu poată distruge un întreg univers pentru scopul lor propriu?

– Şi cum rămâne cu slujba mea?

Iată-l! Zidul impenetrabil care opreşte orice rațiune şi dreptate - zidul interesului propriu. Oricât am bate în el, oricât am încerca să trecem peste el, rămâne impenetrabil şi insurmontabil. Instinctul de supraviețuire este imprimat în gene. Calcă în picioare orice raționament al speciei umane.

– Ai fost de acord să nu iei în seamă interesul propriu, îți aminteşti?

– Dar am şi eu drepturi.

– Bineînțeles. Dar ca un judecător imparțial, va trebui să laşi deoparte drepturile tale şi să judeci acest caz prin prisma rațiunii şi a dreptății. Adevărat?

– Cred că am mai multe drepturi decât o cretină de bufniță pătată.

– Cine ți-a dat ție aceste drepturi?

– Sunt drepturile mele de cetățean american. De ființă umană.

– Te-ai născut cu ele?

– Da.

– Cu ce drepturi s-au născut creaturile pădurii?

– Nu au nici un drept.

– De ce?

– Pentru că copacii şi gândacii nu au nici un drept.

– Cine zice asta?

– *Eu zic!*

– Hotărăşti de pe poziția imparțială de „autoritate fundamentală în univers" sau hotărăşti de pe poziția unui tăietor de lemne cu o familie de hrănit?

– În acest caz cred că e una şi aceeaşi persoană.

Dacă această pledoarie ar fi prezentată unui învățător din Sioux Falls sau unui artist din New York (nici unul neavând rude apropiate sau prieteni implicați), ar putea avea succes. E posibil ca ambii să considere pledoaria mea împotriva distrugerii bătrânului codru ca logică şi justă. Dar nici cu ei rezultatul nu ar fi acelaşi. Eu bănuiesc că majoritatea oamenilor consideră că ființele umane au mai multe drepturi decât bufnițele cu pete. Aceasta este prejudecata speciei noastre.

Să schimbăm macazul pentru a câştiga: Putem, totuşi, schimba uşor direcția atacului, astfel încât să putem câştiga cu acest tip de discurs. Schimbarea se va face pentru a ne referi la interesul propriu al *Celuilalt*. Putem să începem aşa:

— E o muncă periculoasă cea de tăietor de lemne, aşa-i?

— Că bine zici.

— În fiecare an sunt oameni morți şi răniți în pădure, iar familiile acestora trebuie să se descurce cu o pensie de mizerie, nu-i aşa?

— Aşa-i.

— Iar ritmul de lucru nu este mereu la fel. Uneori e de muncă, alteori nu e.

— Aşa-i.

— Îți place munca asta?

— E tot ce ştiu să fac Îmi place în pădure.

— Ai sprijini un plan care ne-ar permite să salvăm vechea pădure şi să-ți oferim o muncă sigură şi stabilă pe care ai accepta-o şi care ar fi la fel de bine plătită?

— M-aş mai gândi, cu siguranță.

— Ai vrea să devii un membru al comitetului de planificare care ar încerca să găsească o asemenea soluție?

— Cu siguranță. De fapt, nu-mi place să tai copacii ăştia bătrâni. I-am ascultat căzând. Parcă plâng până ajung la pământ.

A-l plasa pe tăietor în comitet reprezintă acțiunea necesară de a-l împuternici, ținând neapărat cont de faptul că nu

putem câştiga o pledoarie dacă *Celălalt* nu are nici un cuvânt de spus în a accepta sau a respinge argumentația. Dar să presupunem că el şi alții ca el ar putea fi angajați de o companie farmaceutică pentru a aduna din pădure mostre de plante pentru a studia tratamente noi pentru diferite boli. Să presupunem că putem să-i obținem un loc de muncă ca ghid sau că ar fi mai bine plătit într-o fabrică care produce materiale de construcții din surse alternative. În aceste condiții, ar fi posibil să-l vedem pe muncitorul forestier, care iubeşte cu adevărat pădurea, că acceptă noile argumente. Eu am pledat pentru a salva pădurea şi simbolul ei, bufnița pătată. „Dar e o păsărică drăguță," l-am putea auzi pe tăietor spunând.

— Au mai rămas doar câteva. Iar noi suntem mulți. Oamenii îşi pot face casele din alt material decât bătrânii copaci. Bufnița pătată nu poate.

Citesc unui prieten această pledoarie. Când am terminat, el spuse:

— Să-ți spun eu care-i părerea mea. Eu cred că o singură bufniță pătată e mai importantă pe pământ decât o ființă umană pentru că bufnița pătată e în pragul dispariției, iar rasa umană este aşa de răspândită, încât moare de foame peste tot în lume.

— Ai dreptate, spusei. Dar viața *cărui* om ai da-o la schimb pentru bufnița pătată?

— Nu ştiu, zise. Dar sunt o grămadă care umblă fără rost, umplu lumea şi o distrug.

— Dar întrebarea e, *care* viață umană ai da-o în locul bufniței? Ai da un copil flămând din New Delhi?

— Poate că i-ar fi mai bine, răspunse.

— Care copil din New Delhi?

Nu a răspuns.

— Dar copilul tău?

— Haide, zise. Să ieşim să alergăm.

Când suntem confruntați cu o prejudecată, logica şi dreptatea sunt neputincioase. Şi totuşi am avea obligația să pledăm direct în fața prejudecății, chiar dacă nu există nici o şansă să câştigăm. Dacă cineva spune că toți irlandezii sunt nişte bețivi

soioşi, sau că hispanicii sunt nişte puturoşi din născare, sau că, din cauza naturii lor emoţionale, femeile sunt mai puţin calificate decât bărbaţii să deţină posturi cu răspundere, obligaţia faţă de noi înşine este să ne facem datoria de a pleda cu toată priceperea şi forţa noastră împotriva prejudecăţilor - fie că putem învinge sau nu. Prejudecata *Celuilalt* - o pată pe mantia caracterului *Celuilalt* - va avea probabil nevoie de mai mult decât de o pledoarie pentru a fi îndepărtată. Pata prejudecăţii este de multe ori de neşters.

Un caz personal: Acum câţiva ani, un bun prieten de-al meu, minunata lui soţie şi fiul lor de optsprezece ani - un sportiv desăvârşit - au fost aruncaţi în aer de o explozie în timp ce dormeau în casă. Cel care a provocat explozia era un vechi infractor recidivist - un negustor ambulant drogat, care a angajat un gangster local să facă treaba. Mai târziu, după ce am fost numit procuror special în acest caz, criminalul a comandat uciderea martorului nostru principal chiar înainte ca acesta să depună mărturie în faţa unui mare juriu pe care îl citasem să cerceteze primele crime.

Eu întotdeauna m-am opus cu înverşunare pedepsei capitale. Era convingerea mea că nu putem opri crimele de pe străzi până când guvernul nu se va opri din măcelărit oamenii acasă şi în lumea largă. Crima e crimă şi nu e mai scuzabilă dacă e comisă de un guvern, de un conglomerat de indivizi - de noi - sau dacă e comisă de un ucigaş.

Dar, când a fost să susţin pledoaria împotriva criminalul responsabil pentru moartea fără sens a celor patru oameni pe care îi cunoşteam, m-am trezit că urmez litera legii şi, ca procuror special, pledam pentru pedeapsa cu moartea. Ucigaşul a fost condamnat şi, după mai bine de doisprezece ani de apeluri, a fost executat. Îmi amintesc foarte bine durerea acelor ani când convingerea mea morală s-a izbit frontal cu legea.

E simplu să te ţii la distanţă, rezervat, să nu te implici, să nu emiţi judecăţi şi să te ridici, să predici şi să urli dreptul individului în neant. E uşor să-ţi argumentezi convingerile mo-

rale puternice, aşa cum tocmai am făcut şi eu pentru conservarea bătrânei păduri atâta vreme cât nu e slujba ta care se pierde şi nici familia ta care suferă. E uşor să spui că viaţa bufniţei pătate este mai preţioasă decât viaţa unei fiinţe umane, atâta vreme cât nu e vorba de viaţa ta sau a copilului tău care ar putea fi dată la schimb. Şi e uşor să pledezi împotriva pedepsei cu moartea, până ce nu este ucisă soţia sau copilul sau prietenul tău. Doar sfinţii se pot detaşa de interesul propriu, iar ei se detaşează doar pentru a se conserva pe ei înşişi - marea lor nevoie personală stringentă de a face dreptate în lume.

Să recunoaştem prejudecăţile sociale şi să ştim cum să le facem faţă: Ca membri ai unui sistem social, ne întâlnim cu prejudecăţile acestuia, fie ele nobile, principiale, nocive sau corupte. Noi avem prejudecăţi favorabile unui sistem al profitului şi împotriva unei economii dirijate. Suntem fermi pentru democraţie şi îngroziţi de idealurile totalitare. Credem că musulmanii buni sunt suspecţi, iar creştinii buni sunt cinstiţi. Ne acceptăm prejudecăţile ca normă a societăţii. Atitudinile noastre sociale sunt în cea mai mare măsură cunoscute, previzibile şi ne controlează.

Forţele care dictează ceea ce este corect sau nu din punct de vedere politic pot fi atât benefice cât şi distructive pentru o societate care se luptă pentru dreptate. Gândirea „corectă din punct de vedere politic" a Germaniei naziste a dus la cele mai oribile ticăloşii din istoria omenirii. Şi cu toate acestea, dacă gândirea corectă din punct de vedere politic nu ar fi adus coerciţie socială, am fi avansat mult prea puţin în lupta împotriva nenorocirii oribile a rasismului, a nedreptăţii şi a sexismului. Dar pentru puterea corectitudinii politice, ne-am târî cu greu prin murdăria şi noroiul unor infame timpuri trecute. Ceea ce vreau sa spun este că atitudinile sociale, la fel ca prejudecăţile individuale, pot fi şi bune şi rele.

Cazul Marcos şi înţelepciunea comună: Am amintit deja de apărarea Imeldei Marcos în cazul de la curtea federală a ora-

şului New York. Cazul a devenit un exemplu clasic al funcționării prejudecăților care devin înțelepciunea comună a întregii culturi. După răsturnarea lui Ferdinand Marcos de către regimul Aquino, atât el cât şi soția lui au trebuit să se confrunte cu tone de rechizitorii care au inclus aproape toate acuzațiile posibile cunoscute de FBI din domeniul fraudei în afaceri. Când cazul a ajuns la tribunal devenise o judecată comună că doamna Marcos, fosta prietenă şi binefăcătoare a mai multor președinți de-ai noştri din trecut şi a soțiilor lor, se transformase deodată într-o jigodie criminală avară, care merita să fie spânzurată de degetele de la picioare în Times Square.

Înțelepciunea comună cerea ca doamna Marcos să fie condamnată, să fie trimisă într-un loc oribil unde să nu poată pune nici una dintre cele trei mii de perechi de pantofi în picioarele ei afurisite. Rudolph Giuliani, primarul New Yorkului, pe atunci procurorul Statelor Unite[31], era conştient de prejudecata generală împotriva ei. El a dat garanții guvernului că o va condamna, garanții pe care le-a prezentat în scris. Puțini dintre cei care o condamnau o cunoscuseră de fapt.

Eu am preluat cazul pentru că, în ciuda înțelepciunii comune, nu consideram normal ca guvernul Statelor Unite să-şi vâre nasul şi în afacerile interne ale Filipinelor, urmărind-o în justiție pe soția președintelui decedat[32]. În final, cea mai mare crimă a ei s-a dovedit a fi nepieritoarea fidelitate pentru soț, atât înainte, cât şi după moarte.

Procesul, desfăşurat în fața unei curți cu juri, a durat trei luni. Neîmpovărați de vreo „înțelepciune" comună, membrii juriului, aleşi cu mare grijă, au dat verdictul de nevinovăție la

[31] Giuliani a fost primarul oraşului New York între 1994 şi 2001. În prezent, Michael Bloomberg este primar.

[32] Ferdinand Marcos (1917-1989) a fost președinte din 1965 până în 1986, timp în care a avut legături strânse cu SUA, fiind prieten cu Richard Nixon, Ronald Reagan şi Lyndon Johnson. După ce a fost obligat să părăsească scena politică, a plecat în exil în Hawaii, unde a murit, bolnav fiind, în 1989.

toate capetele de acuzare. Cazul guvernului era atât de slab, încât nu mi s-a cerut să citez nici un martor în apărarea doamnei Marcos. N-am citat-o nici măcar pe ea să depună mărturie. Guvernul îşi construise cazul pe ceea ce considera că trebuie să fie prejudecățile juraților - presupusa ei poftă de a cheltui peste măsură, presupusa asociere în ingineriile financiare atribuite soțului ei - chestiuni care ar fi trebuit să scandalizeze bieții jurați newyorkezi, mulți dintre ai având probleme în a-şi plăti chiar şi factura de telefon.

În timpul procesului, presa, crezând în propriile poveşti şi adoptând în totalitate opinia comună pe care ea însăşi o crease - că doamna Marcos era o femeie extrem de rea - continua să-i minimalizeze meritele şi s-o defăimeze. Luam în fiecare dimineață toate ziarele newyorkeze pentru a citi ce-au mai scris despre proces. Eram stupefiat. Citind ştirile, aveam impresia că reporterii urmăreau alt proces decât cel la care participam eu. Ai fi crezut că acuzarea câştigase cu fiecare martor şi cu fiecare atac, în vreme ce în sala de tribunal s-a perindat martor după martor fără ca vreunul să-mi poată acuza clienta de un delict cât de mic. De fapt, fiecare martor, guvernamental sau nu, a confirmat bunătatea şi decența doamnei Marcos. Pe măsură ce cazul avansa, până şi judecătorul începuse să se întrebe cu voce tare ce caută acest caz în sala lui de tribunal.

În timpul procesului, unul dintre ziare a trimis în fiecare dimineață un reporter, nu pentru a o intervieva pe doamna Marcos, nu pentru a aduna informații demne de prezentat ca ştiri, ci, pur şi simplu, pentru a fotografia ce pantofi poartă. Toți pantofii erau negri, escarpen, decenți şi, fără nici un dubiu, a purtat mai multe zile în şir o singură pereche. Cu toate acestea, ziarul se juca dinadins cu prejudecata națiunii împotriva acestei femei pe care o făcea rea, depravată, deținătoare a trei mii de perechi de pantofi. L-am oprit odată pe reporter să-i spun că numărul perechilor de pantofi era justificat, pentru că în Filipine sunt multe fabrici de încălțăminte şi, ca soție a președintelui, doamna Marcos primea anual sute de perechi de la companiile care vroiau să se laude că prima doamnă poartă

pantofii lor. Doamna Marcos îmi mărturisise că cea mai mare parte a pantofilor nu i se potriveau, dar îi pusese oricum în debara. Acest fapt însă, adevărul care se lovea frontal de „înțelepciunea" comună, nu a fost niciodată dat publicității.

Un anume reprezentant media era atât de prins de propria lui prejudecată încât, când doamna Marcos s-a prăbușit în sala de tribunal, lovindu-se cu capul de masă și țâșnindu-i sânge din gură - din cauza rupturii unui vas de sânge din stomac - s-a repezit să mă întrebe de unde am luat capsula cu sânge artificial pe care i-am dat-o clientei în acel moment. Ea a fost dusă de urgență la spital, unde a rămas mai multe zile sub supraveghere medicală, înainte să poată continua procesul. Azi, de câte ori mă confrunt cu înțelepciunea comună cum că doamna Marcos este o persoană rea, după obișnuitul voleu de deschidere, conversația merge cam așa:

Persoana care știe că doamna Marcos e un personaj negativ:

— V-am admirat mult, domnule Spence, înainte să preluați cazul Marcos. Ce vă veni? Din cauza banilor? Spuneți-mi că din cauza banilor. V-aș putea ierta dacă ați făcut-o pentru bani.

— Înțeleg că nu o agreați pe clienta mea.

— Înțelegeți bine.

— Probabil că ați petrecut mult timp cu ea și ați ajuns să o cunoașteți foarte bine.

— N-am cunoscut-o niciodată pe femeia asta.

— Ciudat. Vă știam un om drept. Probabil că aveți o sursă de încredere care a cunoscut-o personal.

— N-aș putea spune că am.

— E posibil să fi citit ceva despre ea care nu v-a plăcut?

— La naiba. Așa este. Citesc ziarele în fiecare zi.

— Asta-i, atunci! Ați descoperit principiul pe care să vă bazați: dacă scrie la gazetă, atunci e literă de evanghelie.

— Nu cred în așa ceva.

— E posibil ca eu să fiu unica persoană din lume pe care o cunoașteți, care să o cunoască de fapt pe doamna Marcos personal și care a petrecut zile în șir cu ea în cele mai dificile și solicitante circumstanțe. Odată, dacă ați fi interesat, aș fi mai

mult decât fericit să vă povestesc ce știu despre ea.

Aceste pledoarii sunt mai mult spre satisfacția mea. Încă nu mi-a mărturisit nimeni că după argumentația mea ar fi abandonat modul său de a percepe înțelepciunea comună.

Cum să pledezi (uneori), în ciuda prejudecății sociale: Cum pledezi în furtuna prejudecății sociale? De obicei nu te arunci cu capul înainte s-o stârnești. Te avânți ca o navă care se lovește de furtună. Dacă, de exemplu, aș fi solicitat să pledez împotriva înțelepciunii comune care susține că avocații apărării din cazuri penale manipulează lucrurile de așa manieră încât clienții lor vinovați se strecoară prin portițele de scăpare oferite de lege, aș putea pleda în acest fel (conversația începe de fiecare dată cu această întrebare, care este, de fapt, un atac deghizat):

— Spuneți-mi, domnule Spence, ați reprezentat vreodată pe cineva de care știați că se face vinovat de ceea ce era acuzat? (Întrebarea determină un răspuns fără șanse de câștig.)

— E interesant că-mi puneți această întrebare. Dacă spun „da", recunosc pe dată că sunt un ticălos. Dacă răspund „nu", m-ați putea acuza că sunt un mincinos. Cum doriți să vă răspund, ca un ticălos sau ca un mincinos?

— Un răspuns foarte inteligent. Vă meritați reputația.

— Eh, să *vă* pun eu o întrebare. Când vă duceți la doctor, acesta vă întreabă dacă este posibil ca boala de care vă plângeți să fie rezultatul faptului că ați comis o crimă?

— Nu, bineînțeles.

— Doctorul dumneavoastră nu v-ar trata dacă ați fi fost vreodată vinovat de crimă?

— Bineînțeles că m-ar trata.

— Să înțeleg că el nu vă judecă înainte să fie de acord să încerce să vă ajute?

— Mă luați peste picior.

— Trebuie să fiți de acord cu mine că aveți dreptul să fiți tratat fără să fiți judecat de doctor din punct de vedere moral.

— Cu siguranță.

— Şi clientul meu are drepturi legale. Până ce nu este dovedit vinovat dincolo de orice îndoială rezonabilă de un juriu format din egalii săi, este *presupus nevinovat*. Majoritatea dintre noi uită acest lucru - e ceva legat de o vechitură de act plictícos numit Constituție.

— Acum chiar că încercați să mă luați peste picior.

— Da. Dar vreau doar să stabilesc că clientul meu, ca dumneavoastră cu doctorul, are dreptul să fie asistat de un avocat - fără să fie mai întâi judecat.

— Aşadar, ați reprezentat oameni de care ştiați că sunt vinovați, aşa-i?

— Dacă ați fi acuzat de crimă şi ați veni la mine, v-ați aştepta să găsiți un confesional în camera din spate a biroului unde să vă ascult mărturisirea înainte să vă preiau cazul?

— Continuați să faceți pe deşteptul cu mine.

— Vedeți, întrebarea care ar trebui pusă este ce drepturi are orice acuzat, vinovat sau nu, pe care să le apere orice avocat cinstit? Dacă mi-ați fi pus această întrebare, aş fi răspuns la ea.

— Bine, considerați că v-am pus-o.

— Oricare avocat ştie că în această țară, înainte ca un cetățean să fie condamnat, statul trebuie să dovedească că este vinovat conform legilor, cele mai importante dintre acestea fiind consfințite prin Constituție. Aceste legi ne conferă drepturile ca cetățeni americani şi ne protejează de tirania statului. Orice avocat onest are datoria să vegheze ca fiecare persoană acuzată de un delict, vinovată sau nu, să nu fie condamnată până când statul nu urmează în mod cinstit şi pe căi transparente aceste legi. Acest nobil ideal este acel lucru care deosebeşte țara noastră de oricare țară din lume.

— Un adevărat discurs.

— Gândiți-vă la el.

— Ce aveți de spus despre portițele legale pe care dumneavoastră, avocații, le găsiți întotdeauna?

— Ceea ce este o „portiță de scăpare" pentru acei „criminali" devine dreptul *dumneavoastră* constituțional sacru dacă,

Doamne ferește, dumneavoastră sau un membru al familiei dumneavoastră ar fi vreodată acuzat de crimă.

— Bine, bine. Cine credeți că va câştiga Super Bowl[33]?

Prejudecata dăltuită în piatră: În fine, există acele situații când eşti abordat de oameni sinceri, care suferă din cauza unor prejudecăți adânc împământenite. Cu ei nu ai nici o şansă, cu nici un argument. Pledoaria câştigătoare poate însemna o simplă ascultare politicoasă. De exemplu, încearcă să convingi pe unul care interpretează Biblia în litera ei că noi suntem produsul eonilor evoluției, nu creația Domnului în a şaptea zi. Marele avocat Clarence Darrow a încercat să pledeze împotriva unor prejudecăți închistate în procesul Scopes din 1932 - „procesul maimuțelor". A eşuat. El a preferat să aibă mintea deschisă de nedumerire decât închisă de credință.

A câştiga, aşa cum am definit mai sus, este a ajunge în punctul dorit. Ceea ce *dorim* pe termen lung este să ne păstrăm resursele vieții productive pentru a le putea fructifica. Nu trebuie să le irosim. Îmi rezerv dreptul de a hotărî în ce războaie să lupt, ce bătălii voi duce şi ce pledoarii voi susține şi în fața cui. Dacă aş fi un general, nu mi-aş lansa niciodată armata într-o luptă în care duşmanul ar fi extrem de bine apărat; ar fi o sinucidere curată pentru trupele mele! Trebuie să ne îngrijim de noi la fel ca generalul de trupele sale. Astfel, a câştiga nu înseamnă întotdeauna a câştiga. A câştiga înseamnă uneori să apreciezi înțelepciunea unei retrageri tactice, mai cu seamă în fața prejudecății imuabile - în față acestei caverne impenetrabile care ne închide mintea.

AŞADAR: Există întotdeauna pledoarii care pot fi ținute în fața prejudecății insurmontabile. Ele însă sunt ținute mai ales pentru că trebuie ținute. Uneori, dacă interesul personal al *Celuilalt* este abordat cum se cuvine, pledoaria va ieşi câştigătoare. Alteori, arareori, pledoaria va servi să-l sensibilizeze pe

[33] Campionatul Ligii naționale de fotbal (american) al Statelor Unite.

Celălalt sau prejudecata sa. Uneori pledoaria va fi auzită de alți oameni decât celor cărora le-a fost adresată şi poate avea consecințe favorabile.

Câteodată devenim mai puternici ținând pledoarii pe care nu le putem câştiga dar, în final, ele schimbă foarte rar prejudecățile. Se spune că Iisus ar fi schimbat lumea cu pledoariile Sale, dar ale Sale au fost ținute pentru marele interes personal al omului, salvarea eternă, sprijinindu-se în cele din urmă pe frica fundamentală de osânda veşnică. Cu o asemenea putere care să ne susțină pledoariile şi noi am putea schimba cursul istoriei.

Aşadar, temeți-vă de prejudecăți. Înțelegeți că nu orice pledoarie poate fi câştigată în fața oricui. Dacă ar fi altfel, fără a ține seama de titlul acestei cărți, lumea ar fi fost cucerită demult de logică şi dreptate, iar noi, cei care ne luptăm pentru triumf am rămâne fără pâine, nu-i aşa?

7

Puterea cuvintelor

CIZELAREA MONOLOGULUI

Cele mai bune pledoarii licăresc de inteligență, cele mai bune pledoarii orbesc prin metafore. Când îl descriem pe unul plictisit de la tribună, am putea recurge o remarcă deja banală şi spune că „Tipul acela este la fel de hazliu ca un tapet cojit de pe perete." Dar, îndelung folosit, acest clişeu a devenit el însuşi plictisitor. Ba, mai rău, când apelăm la el, începem încet-încet să devenim noi înşine asemenea tapetului cojit de pe perete. O mai bună descriere a tipului plicticos ar putea fi remarca lui Dorothy Parker[34] la auzul veştii că Calvin Coolidge[35] a murit - „După ce se ghidează când spun că e mort?" - sau să te văicăreşti simplu, aşa ca Denis Healey[36], fostul ministru de finanțe, care a răspuns în 1986 unui discurs plictisitor al unui nătâng îngâmfat: „Mă simt de parcă aş fi fost atacat de o capră moartă."

Darul creator al celorlalți se află mereu la îndemână pentru a-l culege. Montaigne spunea că citatele sunt „florile altor bărbați". Chiar aşa, nu e adevărat ceea ce a remarcat Emer-

---

[34] (1893-1967), scriitoare şi poetă americană, cunoscută pentru spiritul ei incisiv.

[35] (1872-1933), a fost al treizecilea preşedinte al Statelor Unite între 1923 şi 1929.

[36] (n.1917), membru al partidului laburist, fost ministru de finanțe al Marii Britanii, este considerat de unii oameni politici drept „prim-ministrul pe care nu l-am avut niciodată."

son[37], că „fiecare om este un citat din toți strămoșii lui"? Dar eu n-aș putea spune oare ceva și mai bun, cum ar fi „citatele și sarcasmele altora dau gust bucatelor noastre"?

În ceea ce mă privește, dacă trebuie să dau citate, cele mai bune izvoare sunt oamenii obișnuiți din jurul nostru. Vom găsi mereu ceva mai amuzant, mai sugestiv, mai nimicitor de lucid în vorbele unui muncitor petrolier care schilodește cu nepăsare limba decât în pedagogia austeră a unui profesor de engleză care vorbește limba cu o perfecțiune brutală. Sunt de acord cu Nietzsche care exclama: „Am plecat din casa universitarilor și am trântit ușa după mine. Prea mult timp am stat flămând la masa lor."

Îmi amintesc cum stăteam într-un bar acum câțiva ani, după o zi grea la tribunal. Începusem să trag cu urechea la oamenii muncii care stăteau pe scaunele de bar lângă mine și vorbeau despre ascuțimea minții șerifului local.

— Șeriful ăsta-i așa de idiot că are doar o singură idee și nici nu-i de acord cu ea, spuse un cowboy cu o șapcă de baseball pe cap. Se vedea că e cowboy după cizmele cu vârfuri curbate, iar felul tărăgănat de a vorbi părea de prin Oklahoma, cu mici influențe de Wyoming.

— E așa de pămpălău că nu știe cum îl cheamă nici cu buletinu-n mână, zise cel cu față de petrolist. Avea o cască de oțel și puteam simți mirosul de țiței de sondă chiar din locul unde mă aflam.

— E așa de tolomac că se calcă singur pe picior și spune pardon. Ăsta era un cowboy adevărat. Puteai să-ți dai seama după cercul de la o cutie Skoal[38] care lăsase o urmă decolorată pe buzunarul cămășii lui de blugi. Doar cowboy-i de la oraș își țin cutia de tutun Skoal în buzunarul din spate al jeanșilor. Un cowboy adevărat stă ziua-ntreagă în șa și nici unul n-ar ședea pe cutia lui de tutun.

[37] Ralph Waldo Emerson (1803-1882), scriitor, poet și filosof american.
[38] Marcă de tutun de prizat și de mestecat.

Se poate cita chiar și Oliver Wendell Holmes[39] pentru a ilustra caracteristicile unui imbecil. „Ultimul care s-a trezit că a rămas pe dinafară", este modul în care s-a exprimat marele judecător. Eu totuși prefer sarcasmul tranșant al omului muncii. Nu-l voi mai putea vedea pe acel șerif fără să am în ochi imaginea lui cum se calcă singur pe picior și se sperie (și deja am uitat vorba lui Holmes). Îmi amintesc de remarca usturătoare a unui tip cu privire la agilitatea mintală a unui candidat în Camera Reprezentanților Statelor Unite: „Ăluia îi trebuie două ore pentru emisiunea *Sixty Minutes*."

Ascult tipul de discurs și limbajul oamenilor din popor. Ei vorbesc grosolan, dar o zic de-a dreptul din inimă, cu o înțelepciune simplă pe care „patricienii" intelectuali au pierdut-o. Când vreau să găsesc calea de a argumenta o problemă, de multe ori o discut cu cel care are bătături în palme și oase chinuite. Să luăm din nou scandalosul caz al Imeldei Marcos: am abordat subiectul apărării ei cu un taximetrist din New York, care mă ducea la tribunal.

— Ce părere ai despre cazul Imelda Marcos? l-am întrebat.

Doar privindu-mă în oglindă, spuse:

— Nu pricep de ce sunt așa de șucăriți pe pantofii ei, zise cu un puternic accent de Brooklyn. Nevastă-mea are o sută de perechi și eu sunt doar un șofer de taxi. Cui dracu' îi pasă? Folosind, cât de cât, alte cuvinte, am pledat cu succes punctul de vedere al taximetristului în fața juriului.

Mai mult ca oricând, suntem oamenii imaginilor. Televiziunea, cu abundența sa de sunete, a devenit mijlocul exclusiv de informare al multora - poate, din păcate, al majorității. Unii pedagogi pretind că am ajuns deja în situația în care, dacă nu vedem un lucru, nu putem învăța nimic despre el. Astfel, imaginile vizuale clare au devenit componenta pledoariei de succes. Odată am scris că am fost martor la apariția primelor

[39] (1841-1935), jurist american, care în 1902 a fost numit judecător la Curtea Supremă a Statelor Unite de președintele Theodore Roosevelt.

buldozere care au dat iama în copacii dintr-o bătrână pădure virgină. Stăteam şi priveam oripilat în linişte ca şi cum aş fi văzut un crocodil uriaş devorând un miel. Am descris scena din perspectiva a ceea ce simţea pădurea:

„Zgomotul buldozerelor crescu de-acum, pământul începu să se cutremure, iar pinii uriaşi începură să se înfioare. Când am privit în sus, am văzut că ácele ascuţite ale brazilor începuseră să tremure. Brazii înalţi care au rezistat eroic timp de patru sute de ani la incendii şi fulgere, la potop şi uscăciune, la boli şi furtuni, giganţi care erau deja înalţi la vremea când Patrick Henry[40] slăvea virtuţile libertăţii, începură să geamă şi să tremure. Codrul fu cuprins de teroare. Gaiţele încetară sporovăiala. Greierii, broaştele, până şi ţânţarii tăceau ca peştele în baltă. Feţele oamenilor erau ca pumnii strânşi."

Cu toate acestea, pentru că pot înţelege mai bine experienţa umană decât experienţa colectivă a pădurii căreia i-am conferit atribute umane, prefer descrierea mai pământeană a unui muncitor pe primul buldozer din pădure. Experienţa buldozeristului vine din durere şi e mai credibilă. Numele maşinistului este Billy Joe Wheeler. Billy Joe se chinuia să explice dilema umană cu care s-a confruntat ca prima persoană care a lovit pădurea cea neajutorată. Începu să se plângă:

— Ăi de treabă se munceşte să crească tiutiun şi să meştereasă papiroase şi dă în brânci la alambicu' de tărie şi p-în crâşme şi-n tot locu'. Ăi de treabă dă în brânci şi face bomba atomică. Ş-apoi mai e d-ăia de treabă de conduce tractoarili ălea la pădure. Se opri pentru a se aduna. Tre' să-ţi ţii familia. De nu mân io tractoru' cela, careva tot tre' să-l mâie. E simplu

[40] (1736-1799), figură proeminentă a revoluţiei americane, recunoscut pentru retorica sa înflăcărată. Un celebru discurs din 1775 în care milita pentru acţiune armată împotriva forţelor britanice l-a încheiat astfel: „Să fie viaţa atât de dragă şi pacea atât de dulce încât s-o putem cumpăra la preţul lanţurilor şi sclaviei? Ferească Dumnezeu! Nu ştiu alţii ce vor face, dar mie ori îmi daţi libertatea, ori mă omorâţi!"

să ai idei măreţe când teşchereaua-i plină. Îşi şterse nasul cu mâneca. Şopti, în cele din urmă: Tre' s-asculţi vuietul unui pin bătrân ce cade la pământ. Unii are peste patru sute de ani, ştii? Îi naşpa să-i auzi cum cade jos. Îi ceva de omu' nu mai poa' să uite.

Şoferul unui camion pentru transportat buşteni, care luase şi el parte la masacru, se băgă în vorbă. Îl cheamă Cap.

— Da' ştii, noi oamenii nu e singurii care ucide copacii. Şi gândacii şi porcii spinoşi îi ucide. Mai car şi eu uneori cu Geogia buşteni (Se referea la camionul său, pe care-l poreclise Georgia.) Omu' tre' să trăiască. L-am cunoscut cân'va pe Jimmy Hoffa[41]. Ăla *chiar* că era un cremenal dat în mă-sa. Un lucru am să-i zic io lu' Jimmy. Avurăm neşte slujbe ... ! Dacă 'cologiştii ăştia şi-ar fi făcut ei damblaua, eram cu toţii la şomaj pă chestia asta.

— Da' ce zici de codrii cei bătrâni? întrebă altcineva.

— Cum văzui io, omu-i ca buburuza. Tre' să halească, tre' să locuiască şi mai tre' să aibe dracului grije dă toate cele, iară, dupe ce omu' n-o mai fi, lucrurile s-or mai îndrepta. Nu poţi să bagi minţile-n cap la buburuză şi nu poţi să bagi minţile în cap ni' la om. Io - o să mă scot cât încă pot.

— Noi avem creier. Buburuzele n-are, ţipă cineva.

— Creierii-l face pă om să facă prostii, zise Cap. Atât spuse Cap. Pe de altă parte, trebuie doar să asculţi pledoaria venerabilului James Watt[42], fostul secretar de la Interne, ca să vezi

[41] (1913-1975), celebru lider sindical american care, se spune, a ajuns cu ajutorul mafiei la preşedinţia sindicatului camionagiilor. A dispărut în circumstanţe încă neelucidate, corpul său nefiind descoperit nici până în ziua de azi, deşi FBI continuă să-l caute.

[42] (n.1938) a fost secretarul Departamentului de interne (care cuprinde Biroul afacerilor indienilor, Supravegherea geologică a teritoriului SUA, Serviciul Parcurile naţionale) între 1981 şi 1983, pe vremea lui R. Reagan. În această funcţie a fost contestat pentru poziţia sa aparent ostilă împotriva ecologiştilor şi de sprijinire a utilizării pământului federal pentru exploatări forestiere, transformare în zone agrare şi alte activităţi cu scop comercial.

câtă dreptate avea Cap. Watt, un om recunoscut ca fiind inteligent, care părea că are misiunea de a preda bogăția forestieră corporațiilor americane, a fost întrebat de un reporter ce preț pune el personal pe copacii din pădurile străvechi.

— Câți copaci vrei să priveşti? răspunse Watt. Dacă ai văzut unul, se cheamă că i-ai văzut pe toți.

Modul direct de a pune problema al lui Watt era remarcabil, la fel ca şi al vagabondului din parc. Un reporter vâna reacții după ce Watt făcuse această declarație imorală. Îl întreabă pe un vagabond de pe o bancă din parc ce părere are despre bătrânii arbori.

— Păi, voi făceți hârtie dă ziar dân copaci, aşa-i? ar fi răspuns acesta.

— Aşa-i, zise reporterul.

— Şi făceți ziari dân hârtia dă ziari. Aşa-i?

— Aşa-i.

— Da' ştii ce se face cu ziarili?

— Ba, bine că nu. Se citesc, spuse reporterul.

— Greşit, spuse vagabondul. Noaptea-ți înfăşori curu' ca să-ți țină dă cald. Asta faci matale cu ziarili. Aşa că io vin şi zic, jos cu nenorociții ăia dă pomi!

Altă poveste despre acest subiect a cărei veridicitate nu am verificat-o se referă la pledoaria elocventă despre care se spune că ar fi ținut-o un mic grup de ecologişti în fața domnului Watt.

Se pare că ar fi dat buzna în birourile lui de la Washington şi, fără să spună nimic, i-au aruncat pe birou trei embrioni de elan, avortați după ce Getty Oil Company[43] a construit drumuri în Little Granite Creek şi a alungat turmele de pe locurile de înmulțire.

Alegerea cuvintelor: Pentru că am devenit, să zicem, „mai educați, mai sofisticați", ne folosim adesea de nişte semne rutiere pentru a comunica altora cine suntem. Nu mai vorbim limba omului obişnuit. Am început să preferăm cuvintele mari care arată că într-adevăr suntem mai învățați decât cei din jurul nostru. Pentru că am început să trăim mai mult în capul nostru decât în *zona inimii*, am început să ne rostim propozițiile în cuvinte extravagante. Am mai învățat că vorbele ne pot proteja de ceilalți. Putem să devenim destul de impenetrabili, ca şi cum am avea pe noi o plasă metalică de protecție. Cum să poată pătrunde cineva până la noi când suntem atât de extraordinar de „protejați" de plasa aceasta metalică sau de cuvintele fanteziste?

[43] Companie care îi aparținea lui Jean Paul Getty (1892-1976), industriaş american.

Desigur, rețeaua de cuvinte funcționează în ambele sensuri. Ea ne fereşte şi de noi înşine. E ca şi cum ai vrea să faci dragoste cu toate hainele de iarnă pe tine. Pledoaria a fost deja realizată: când te protejezi prin cuvinte, îl văduveşti şi pe *Celălalt* de argumentele tale.

Cuvintele care nu creează imagini ar trebui înlăturate. Cuvintele care nu au un conținut emoțional şi vizual intrinsec trebuie evitate. Cuvintele care aparțin unui mediu intelectual steril trebuie abandonate. Folosiți cuvinte simple, cuvinte care *creează imagini* şi *acțiuni* şi care *generează sentimente.*

Nu sunt atât de preocupat de a alege cuvintele potrivite cât sunt de a lăsa cuvintele să curgă în mod natural. Alegerea lor este un proces mental, un proces care are loc în mod evident la nivelul conştiinței.

Când cineva îşi alege cuvintele, se supune dicționarului mental, de unde ia cuvintele, unul câte unul, ceea ce e o metodă de comunicare nu tocmai reuşită. E ca şi cum ai mânca o supă de legume cu furculița. Adică iei o bucată de cartof şi înțepi un bob de mazăre. Apoi cauți o cojiță de morcov şi – ați priceput aluzia. Ar fi o experiență mult mai satisfăcătoare dacă ai mânca supa cu lingura. Ingredientele ei sunt făcute să fie mâncate laolaltă, într-o lingură.

Dacă nu mă prefac, dacă vorbesc din *zona inimii*, cuvintele potrivite îmi vor fi la îndemână. Ele vor veni „lingură cu lingură", într-un amestec potrivit.

Când e vorba de limbaj simplu, avocații se pricep cel mai puțin. Cei mai mulți vorbesc și scriu ca și cum ar trăi într-un depozit pentru cadavre. Când scriu un raport de dosar pe care trebuie să-l citească câte un biet judecător prins în capcană, îl asezonează cu un dezgustător de plictisitor balast de vorbe grele, cenușii, fără viață - cu stive, tone de asemenea limbaj. Când citesc majoritatea acestor rapoarte îmi vine să urlu. Îmi vine să le arunc pe fereastră și să mă arunc și eu. Dacă aș da peste autor și aș avea puterea, l-aș pune pe ticălos să mănânce raportul pagină cu pagină, fără sare și fără piper.

Am completat odată un raport la Instanța de Contencios a Statelor Unite[44] care a constat doar în câteva pagini de benzi desenate pe care mi le-a făcut fratele meu. Raportul nu a conținut nici o referire la cazurile prezentate. Spre amuzamentul oponentului meu și probabil al judecătorilor, s-a dovedit un raport câștigător. Eu cred că lucrările avocaților, dar nu numai, sunt un deliciu. Doar dacă nu vrem să-l condamnăm pe domnul judecător la o pedeapsă crudă și ieșită din comun - ce e mai crud decât o viață de eternă plictiseală? - avem datoria să-l distrăm, sau cel puțin să nu îl plictisim și să nu-l îngropăm de viu sub un maldăr de grohotiș cenușiu de vorbe. Nu există nici o lege pe pământ care să impună ca avocații să-i plictisească pe judecători. Nu există nici o lege împotriva originalității. Nici o lege nu interzice avocaților să scrie și să vorbească din inimă. Oficial, pasiunea nu a fost scoasă niciodată în afara legii și cu toate acestea a fost prea puțin experimentată de avocați și aproape deloc de academicieni.

Pentru că ne-am ocupat de codrii bătrâni, îmi aduc aminte că am întocmit o reclamație împotriva unei uriașe corporații multinaționale care achiziționase bușteni dintr-o zonă cu păduri seculare, cu intenția să-i opresc. Documentul acuza guvernul că vânduse acestei corporații bușteni din pădurea aflată într-o zonă înaltă a unui anume pârâu, „la un preț ridicol de mic - mai puțin decât ar fi costat să administrezi pădurea din capul locului." Eu acuzam folosind un limbaj simplu, pe înțelesul tuturor: „Vânzarea s-a făcut pe nimic. Zona pe unde curge pârâul este habitatul preferat al ursului grizzly, iar păduricile dese de pini și molizi adăpostesc elani, cocoși de munte, iepurele american, ciocănitoarea mare și alte mii de specii de faună și floră de altitudine. Exploatarea pădurilor distruge adăposturile acestor creaturi. Și, în plus, se vor croi noi drumuri prin pădure, tăietorii de lemne vor sfârteca aerul cu fierăstraiele lor automate, oameni care zbiară își vor conduce vehiculele uriașe și vor lăsă urme de oțel violente peste pădure până ce se va cutremura pământul din toate încheieturile și toate vietățile pădurii vor tremura de frică." Acestea nu sună ca un document juridic. Dar conțin o mai bine înțeleasă acuzație de vătămare decât obișnuita „introducerea autotransportului în zona la care s-a făcut referire mai sus va cauza pagube ireparabile locuitorilor sus-numiți."

Și am continuat așa în reclamație: „Pădurea se va transforma într-o zonă de război unde morții vor fi îngrămădiți și cărați cu trailere gigant, pentru a fi apoi pulverizați în niște monstruoase mașini de tocat și ceea ce a fost odată pădurea populată de gaița cu creastă și sturzul brun se va transforma în scutece de unică folosință și milioane de perechi de bețe pentru japonezi." Asta spune destul de multe.

Și am continuat: „După ce se vor fi făcut drumurile prin pădure, al doilea val de invadatori va tăbărî peste cei morți, muribunzi și terorizați. Vânătorii vor conduce vehicule cu bară de protecție peste bară de protecție trăgând trailere uriașe încărcate cu cai și provizii și arme de foc suficiente să-i alungi pe ruși din Afganistan, darămite pentru a cuceri pădurea. Ei vor face focuri uriașe de tabără, vor bea bere și vor cânta zgomotos, iar dimineața oamenii și caii lor vor călca-n picioare ținutul, săpând urme adânci și-și vor arunca gunoaiele și dejecțiile oriunde le vine. Elanul și cerbul și ursul brun și toate cele-

[44] Din 1992 se numește United States Court of Federal Claims, instanță cu jurisdicție limitată la soluționarea cauzelor financiare ce derivă din statutele federale, legile executorii, contractele cu guvernul federal.

lalte viețuitoare vor dispărea pentru a-şi salva viața, în vreme ce vânătorii vor pieptăna fiecare palmă de pământ în căutarea a orice mişcă. Pădurea va deveni un infern, sunetul iadului va străbate văile până când orice făptură care s-ar mai ascunde aici îşi va lua tălpăşița, unele vor intra în cătarea vânătorilor, iar altele în văile periculoase sau locurile sterpe unde se vor sfriji vara şi-şi vor odihni oasele şi vor îngheța pe timp de iarnă în ceea ce a mai rămas din ascunzătorile lor."

Reclamațiile, aşa cum sunt numite ele, sunt nişte documente juridice care sunt îndeobşte văduvite de orice cuvânt viu. Ele sunt un experiment dăunător de pervertire intelectuală. Într-o reclamație tipică poți citi despre o oribilă mutilare a unui copil scrisă ca şi cum ar fi o relatare despre cum ai fi uitat doar să pui sosul la salată. Deşi nu există nici o lege împotriva unui limbaj viu sau animat, lucrurile stau ca şi cum ar exista.

Am ascultat odată discursul unui bărbat pe care-l ştiam doar după numele de Jethro. El pleda cu elocvență cauza aceleiaşi păduri. Nu era un tip plăcut la vedere. Avea o barbă maronie rară care-i creştea pe aproape toată fața ascuțită, ciupită de vărsat. Era chel în creştet, iar părul de pe tâmple îi atârna pe umeri în smocuri încâlcite. Semăna cu un vultur năpârlit. Cu toate acestea, avea ceva atractiv în stare latentă, poate ochii, ceva fioros, dar amăgitor de blând, iar discursul m-a mişcat până la lacrimi, însă m-a şi umplut de mânie. Pe măsură ce-i ascultați cuvintele, imaginați-vă că sunt rostite cu voce înaltă, încordată. Dar observați şi alegerea cuvintelor pe care le-am subliniat:

Jethro începu cu o bombă:

— S-a pornit un *război fulger* împotriva pământului. Ecosistemele sunt distruse pentru a se obține profit. Capacitatea planetei de întreținere a vieții este pusă în pericol. Clima lumii este *modificată*, oceanele *otrăvite*, stratul de ozon *distrus*, în timp ce pământul este *acoperit de ploi acide* şi de *radiații* şi este *înecat* de *pesticide cancerigene*. Azi, viața se află în fața *celui mai crucial moment în istoria sa de trei miliarde şi jumătate de ani pe această planetă*. Îmi amintesc că vocea îi reflecta o dragoste profundă şi

dureroasă. Niciodată până acum, nici chiar în Cretacic, în era dispariției dinozaurilor, acum şaizeci şi cinci de milioane de ani, nu s-a mai înregistrat o asemenea reducere drastică a diversității biologice pe această planetă.

— Aşa e, aşa e! strigă cineva.

Din când în când Jethro se apuca de gâtul său păros şi sfrijit. Nasul în formă de cioc îi atârna peste buzele subțiri care păreau veşnic umede la colțuri, iar obrazul se proiecta în afară ca un cot dislocat. Oamenii îşi fixaseră însă privirea pe fața sa şi se înfruptau din ea.

— În următorii douăzeci de ani *o treime din speciile de pe pământ* vor dispărea, strigă Jethro. O curea de piele lungă şi subțire îi încingea mijlocul scobit. Privi în sus spre brazii înalți, ochii i se întristară şi ridică mâinile către cer. *Codrul nostru frate* este în pericol, iar această *bătrână pădure falnică a fost osândită sub fierăstrăul gâdelui*. Dădea din cap în ritmul cuvintelor rostite. Acesta nu este un război dus pentru o bufniță. Nu este un război pentru o simplă pădure sau pentru flori frumoase, pajişti virgine şi încântătoare cărări montane pe care să le străbatem cu piciorul. Acesta nu este un război pentru salvarea râurilor unde pescuiesc tați şi fii. Aceasta este o luptă pentru însăşi Mama natură, pentru că atunci *când dispare o specie, se amputează definitiv o parte din trupul Naturii înseşi*. Şi nu există moment mai bun să ducem acest război decât acum, aici. Şi nu e timp mai bun să *ne dăm viața pentru Mama noastră decât acesta*.

— Mi-l amintesc pe Jethro că a făcut o pauză, a aşteptat pentru ca şuvoiul cuvintelor sale să umple rezervoarele auditoriului. Apoi continuă:

— Când ei *ucid* pădurea vie, *ne ucid şi pe noi*, spuse sentențios. Este o imagine distorsionată să ne vedem separați de pământ. Aerul pe care îl respirăm - nu face parte din noi? Țineți-vă doar un minut respirația şi răspundeți-mi. Acest râu - nu face parte din noi? Stați fără apă doar o zi şi apoi răspundeți-mi. Şi pădurea vie este o parte din noi. Când ea e distrusă, noi toți devenim mai mici.

Apoi, vocea îi deveni foarte liniştită:

— *Legea a abandonat poporul.* Privi oamenii aproape acuzator şi îşi dezgoli dinţii încovoiaţi. Legea nu va apăra această pădure şi nici bufniţa cu pete. Cu toate acestea, - făcu o pauză perfectă - în cele din urmă, *oamenii sunt mereu legea* şi oamenii sunt aici acum!

Deşi discursul lui Jethro a fost emoţionant, metafora simplă a unei femei obişnuite care stătea lângă mine m-a mişcat cel mai mult. Vorbea uşor, de parcă ar fi vorbit pentru sine:

— Pământul e ca uterul meu. Noi, copiii, creştem în uter. Dacă distrugem matricea care ne hrăneşte, toate generaţiile viitoare se vor naşte moarte!

Altă femeie cu o figură inteligentă şi cu un copil adormit pe care-l ţinea într-un portbebe, construi o altă imagine puternică:

— Da, spuse, şi fiecare specie e ca o spiţă de la roată. Dacă pierdem prea multe spiţe, roata e distrusă.

Un poştaş, încă în uniforma lui albastră de lână, spuse:

— A-i lăsa pe ăştia să taie pădurea pentru a face placaje şi hârtie igienică e ca şi cum ai înfăşura peşte într-o pânză de Rembrandt.

Dulgherul care stătea lângă el spuse:

— Mda, ar trebui să se dea o lege împotriva celor care taie un copac mai înalt decât ei.

Şi totuşi, la aceeaşi întrunire, unul s-a referit la ecologişti ca la „o moară stricată". Pentru această întrunire de activişti ecologişti, a fi membru în Sierra Club[45] era ca şi cum te-ai duce la şcoala de duminică pentru a combate criminalitatea. Acei papă-lapte de la Audubon Society[46] erau nişte „voyeurişti cu o mentalitate de căprioară Bambi".

Limba, metaforele, poveştile oamenilor obişnuiţi! Eu vă spun, ascultaţi-le dacă vreţi să cunoaşteţi latura sănătoasă, utilă şi de multe ori strălucitoare a limbii. Vă spun să ascultaţi ce cuvinte aleg oamenii obişnuiţi dacă vreţi să vedeţi puţin soare strălucind în discurs.

[45] Organizaţie ecologistă americană fondată în 1892, care cuprinde multe sute de mii de membri.

[46] Societate americană non-profit înfiinţată în 1905, care poartă numele unui ornitolog şi naturalist american.

La aceeaşi întrunire l-am auzit pe Jethro dând un interviu.

— Nu aveţi nici un respect pentru cei care au dobândit pe căi legale dreptul de a exploata această pădure? îl întreba reporterul.

— Omul îşi dobândeşte drepturile de la acelaşi izvor ca şi mormolocul, răspunse Jethro. Pentru Mama natură drepturile omului nu sunt mai sacre decât ale celorlalţi copii ai săi, omul nu este mai binecuvântat decât greierele cântător de pe malul iazului sau decât broasca care stă pe o frunză de nufăr precum un bobocel verde.

Se vede că omul, broasca şi mormolocul stau pe acelaşi plan. Imaginile sale sunt de neuitat.

— Îmi spuneţi că broasca este la fel de importantă ca şi omul? Un copil oarecare la fel de important ca şi copilul dumneavoastră? Reporterul părea neîncrezător.

— Depinde dacă eşti mama copilului, precum Mama natură, mama tuturor copiilor.

— Credeam că legea naturii este supravieţuirea celui mai puternic, rosti scurt reporterul.

Dar Jethro avea un răspuns şi la asta.

— În acest caz, şobolanii maro de canalizare şi gândacii, care pot supravieţui radiaţiilor atomice, vor fi speciile alese.

— Cum rămâne cu „Might is Right[47]"? încerca să-l ironizeze.

Reporterul încerca să-l ironizeze, dar Jethro, cu nepăsare, spuse mândru:

— Omul nu poate crea un greieraş în iazul cu nuferi. Nu poate decât rupe nuferii, seca iazul şi reduce la tăcere pentru totdeauna cântăreţii pădurii. Omul are o mare putere de a face

[47] *Might Is Right, or The Survival of the Fittest* („Cel mai tare are dreptate sau Supravieţuirea celui mai adaptat"), carte incendiară scrisă în 1896 de Ragmar Redbeard.

şi bine şi rău. De aceea are responsabilităţi imense faţă de Mama natură.

— Cine eşti dumneata? întrebă reporterul foarte uimit.

Jethro nu răspunse. Apoi, din spatele lui, am auzit o voce subţire şi clară:

— Rămâne credincios celor care dorm în praf. Asta e el.

Aici s-a terminat pledoaria lui Jethro. Iar eu aici mi-o voi termina pe a mea.

PARTEA A II-A

Susţinerea pledoariei câştigătoare

8

Structurarea pledoariei câştigătoare

CUM SĂ NE CONSTRUIM O CASĂ DE NEDĂRÂMAT

ÎNCUIETOAREA: Nu aş putea scrie o pledoarie nici dacă viaţa mea ar depinde de asta.

CHEIA: Atunci nu scrie. Dar tot ceea ce trebuie să ştii tu pentru a face asta, adică cum să spui o poveste, ştii deja.

Orice pledoarie, fie ea ţinută la tribunal, la masa de prânz sau în pauza de cafea, poate fi redusă la o poveste. Pledoaria, asemenea unei case, da, precum casa celor trei purceluşi, are o structură. Dacă va cădea, dacă se va prăbuşi din cauza lupului cel rău, depinde de modul în care a fost clădită. Cel mai puternic atu al majorităţii pledoariilor este *povestea*.

„Să vă spun o poveste."

Depănatul poveştilor a fost modalitatea principală prin care ne-am învăţat unii pe alţii încă de la începutul timpurilor. Un foc de tabără. Membrii tribului se adună în jurul lui, copilaşii, iţindu-se de după cei mari, cu ochii cât cepele, ascultă cu urechile ciulite. Bătrânul – îi puteţi auzi vocea spartă când povesteşte despre timpurile apuse? Ceva afli din poveste – despre cum să încolţeşti şi să ucizi un tigru cu colţii ascuţiţi ca nişte cuţite, despre vânarea regelui mastodonţilor în văioaga îndepărtată, despre cum a supravieţuit bătrânul furtunii. Sunt poveşti de dragoste, despre cum s-au creat poţiunile magice speciale, despre răul făcut de triburile războinice învecinate –

toate cunoştinţele oamenilor au fost transmise urmaşilor sub formă de poveste.

Suntem, fără îndoială, creaturi ale poveştii.

Planeta este populată de tot felul de făpturi - făpturi care pasc, făpturi care vânează, făpturi care zboară, făpturi de apă, făpturi care se ascund în vizuini şi paraziţi care se ataşează şi trăiesc de pe urma altora. Noi suntem însă unicele făpturi care spun poveşti. A spune poveşti şi a asculta poveşti sunt activităţile care ne deosebesc cel mai mult de celelalte specii. Poveştile auzite în copilărie sunt experienţe primare, la care ne raportăm şi, avându-le în minte, luăm hotărâri la maturitate. Ele rămân implântate pentru totdeauna în conştiinţa şi în subconştientul nostru. Ne amuză poveştile din filme, de la televizor şi teatru - formele complexe ale poveştilor. Cele mai reuşite reclame de la televizor sunt întotdeauna minipoveşti care durează doar puţin mai mult de jumătate de minut. Bancurile sunt nişte povestioare. Cei mai mari dascăli ai lumii şi-au expus ştiinţa în forma unei poveşti. Parabolele lui Iisus sunt nişte poveşti.

Când maistrul din fabrică vede că o maşinărie s-a stricat, primul lucru pe care probabil îi va întreba pe cei care umblă de-a valma pe lângă ea, încercând s-o repare, este: „Care-i povestea aici?". Când poliţistul ne opreşte pe dreapta şi îşi vâră faţa lui de boxer pe geamul din dreapta, primul lucru pe care-l va întreba cu o voce aspră va fi probabil: „Care-i povestea, neamule?". Răspunsul tău către şef sau poliţist este de obicei sub formă de poveste, adică spui ce s-a întâmplat. Muncitorul răspunde maistrului: „Cilindrul ăsta se învârtea bine, apoi am auzit ceva şi am dat fuga acolo, iar cilindrul era blocat şi începuse să scrâşnească. Îmi pare bine că s-a întâmplat în timp ce eram aici. S-ar fi putut bloca cineva înăuntru. Şi m-am gândit cum să-l reparăm ca să nu se mai întâmple şi altă dată". Iată cea de-a doua parte a poveştii, pledoaria pentru dispozitivele de siguranţă în fabrică.

Nevoia de a povesti şi de a asculta poveşti se află în genele noastre. Ascultatul poveştilor îl avem de asemenea în gene.

Aşadar, cea mai eficace structură pentru orice pledoarie va fi întotdeauna *povestea.*

Filosoful german Hans Vaihinger în cartea sa celebră, dar mai puţin cunoscută în America, *The Philosophy of "As If"*[48], sugerează că, pe lângă gândirea inductivă şi deductivă, există şi o formă de gândire originală pe care o numeşte „gândirea imaginativă". Miturile, alegoriile religioase, metaforele, aforismele, chiar lumea ficţiunilor şi analogiilor juridice sunt exemple de „gândire imaginativă" pe care le folosim zilnic când raţionăm. O banală hartă rutieră este de fapt o ficţiune, pentru că nu există nimic pe lumea asta care arată ca o hartă. Cu toate acestea, noi ne putem deplasa cu precizie şi în siguranţă în lumea reală ca rezultat al faptului că ne bazăm pe reprezentarea imaginativă a hărţii. O pledoarie bazată pe „gândirea imaginativă", după cum o numea Vaihinger, este pledoaria cu cea mai mare forţă - parabolele lui Hristos, poveştile căpeteniilor de trib, basmele şi fabulele care sunt chiar structura societăţii noastre. Jorge Luis Borges, care a câştigat Premiul Nobel pentru literatură, Gabriel García Márquez şi Joseph Campbell au susţinut cu toţii că „gândirea imaginativă" este forma iniţială a gândirii umane, înscrisă în genele noastre.

Înainte să-i putem spune *Celuilalt* o poveste convingătoare, trebuie mai întâi să vizualizăm noi înşine imaginea. Să începem să ne facem o idee despre conţinutul poveştii.

Ne imaginăm că vrem să prezentăm reprezentanţilor administraţiei locale o petiţie pentru construirea unei şosele noi care să-o înlocuiască pe cea veche şi periculoasă. Putem argumenta că reprezentanţii administraţiei locale au obligaţia de a pune la dispoziţia contribuabililor căi de intrare şi de ieşire sigure şi că şoseaua actuală este foarte periculoasă şi nu este conformă standardului minim pentru autostrăzi. Putem cita standardul şi modul în care şoseaua îl încalcă. Sau putem prezenta membrilor comisiei următoarea pledoarie sub formă de poveste:

---

[48] *Philosophie des Als Ob* (1911), *Filozofia lui Ca şi Cum* (trad.rom. 2001).

„Mergeam azi cu maşina pe Beach Creek Road. Cu mine era şi fiica mea Sarah, de patru ani. Am legat-o cu centura de siguranţă cât de strâns am putut, ştiind că şoseaua putea fi periculoasă, şi mi-am pus şi mie centura. Deşi nu este deloc sigură, este singura modalitate prin care avem acces către oraş.

Ca de obicei, conduceam foarte încet, mergând tot timpul aproape de parapet.

Când m-am apropiat de cea dintâi curbă periculoasă, mă gândeam ce s-ar întâmpla dacă de după colţ ar veni un beţiv tăindu-mi calea, pe sens interzis? Ce s-ar putea întâmpla dacă un şofer vitezoman ar veni cu viteză de după aceea curbă şi ar depăşi doar puţin linia de mijloc? Noi nu am avea nici o scăpare. Parapetul este îngust. La margine este o văgăună adâncă. M-am uitat la fetiţa mea şi m-am gândit că nu merită aşa ceva. E un copil nevinovat. De ce trebuie expusă unor asemenea pericole?

Şi pe când eram deplin angajat în curbă, am văzut vehiculul care se apropia. Mi-au trecut prin minte o mulţime de gânduri. Mi-am amintit că pe această şosea au fost patru accidente mortale în ultimii zece ani şi alte nu ştiu câte maşini distruse în urma unor accidente grave. Mă gândeam, având în vedere numărul de morţi la mia de locuitori din această «zonă de război», că în Vietnam exista o şansă mai mare de supravieţuire.

După cum se poate vedea, de data aceasta Sarah şi cu mine am scăpat. De data aceasta şoferul nu era beat. De data aceasta şoferul a fost atent. De data aceasta şoferul era stăpân pe maşină deşi, alături fiind, nu mai rămăsese prea mult loc de manevră. Ar fi fost foarte posibil să ne atingem aripile când ne-am întâlnit. Problema este când vom deveni, Sarah şi cu mine, un alt număr statistic pe răbojul şoselei? Vă veţi aduce aminte de noi? Vă veţi aduce aminte de mine cum stăteam aici şi vă imploram să faceţi ceva în legătură cu acest lucru? Mai ales pentru copil? Vă rog?"

Pledoaria creează din cuvinte imagini ale unor oameni nevinovaţi prinşi în capcana unor pericole inevitabile. Ea făcea apel la sentimentele membrilor comisiei, care au autoritate şi

deci şi responsabilitate. „Vă veţi aduce aminte de mine cum stăteam aici şi vă imploram să faceţi ceva în legătură cu acest lucru?" este o frază puternică care nu va fi uitată.

Povestea este cea mai la îndemână modalitate de a face orice fel de pledoarie. Nu trebuie să ştii pe de rost ideea sau propoziţia următoare. Nu trebuie să înveţi nimic pe dinafară. Deja ştii povestea pe care o vezi cu ochii minţii în vreme ce s-ar putea să nu fii în stare să reţii o pledoarie într-o formă consacrată.

La fabrică, când descrii inginerului de producţie situaţia, dar nu ca o poveste, probabil că începi să-i prezinţi cifrele care arată scăderea productivităţii muncitorilor. Ai putea fi nevoit să înşiri valorile care demonstrează pierderea de profit pe care a adus-o această situaţie dificilă. Poţi, apoi, sugera o soluţie. Aceasta este pledoaria tipică pe care inginerii de producţie o aud în fiecare zi. Nu conţine nici o imagine verbală. Nu este deloc încărcată emoţional. Nimic nu stârneşte imaginaţia.

Pledoaria ar fi mai bine o poveste:

> Azi m-am dus în zona Z. Muncitorii parcă erau morţi. Aveau feţele împietrite. M-am gândit, Doamne, am intrat, oare, la morgă? M-am dus către un mecanic şi i-am zis: „Sal'tare". Nu m-a privit. Mi-a mormăit ceva ce n-am auzit. Şi ceilalţi din zona Z abia dacă se mişcau. În cele din urmă, l-am tras pe mecanic deoparte, am luat o lamă proaspătă de gumă de mestecat, i-am oferit şi lui una şi i-am spus: „Ce mama dracului se întâmplă aici?". Mai întâi ridică din umeri, apoi zise: „Chiar vrei să ştii?". Atunci a fost prima oară când am văzut o luminiţă în ochii lui. Când i-am spus „Mda, chiar aş vrea să ştiu", el a zis „OK, ai întrebat, de aceea o să-ţi spun." Iată ce mi-a spus ....

Şi pledoaria continuă pentru a scoate în evidenţă cauza insuccesului, slaba comunicare cu celelalte zone, sentimentul inutilităţii pe care îl au muncitorii când încearcă să repare maşina stricată, dificultatea de a îndeplini norma de producţie şi

apatia muncitorilor care rezultă de aici. Inginerul poate astfel înțelege din povestire cum trudesc muncitorii lipsiți de energie. Le vede fețele descurajate. Aude povestea mecanicului, care are o soluție clară.

Zilele trecute revedeam replica în scris a unuia dintre membri mai tineri ai firmei mele de avocatură, un răspuns la o adresă a oponenților. Avocatul advers îi solicita judecătorului să certifice unele chestiuni juridice la Curtea Supremă a statului Wyoming. Rezumatul făcut de oponentul nostru era lung, anost şi plin de citate. Tânărul nostru colaborator adoptase aceeaşi abordare lipsită de viață. El începea repetând cele câteva chestiuni pe care le identificase deja oponentul. Problemele erau la fel de interesante ca un piure rece.

– Să zicem că tu eşti judecătorul, i-am spus tânărului avocat. Închipuie-ți că eşti el pentru o clipă. Imaginează-ți că primeşte maldăre de asemenea rapoarte, aceste rezumate groaznice şi plictisitoare, care s-au adunat până-n tavan şi pe care trebuie să le citească. Nici nu e de mirare că-i urăşte pe avocați. Este înecat de fecalele lor de hârtie. Ți-l poți imagina? Ar vrea să le dea foc. Deodată îi plesneşte ceva. A înnebunit. Apucă lucrarea de deasupra, îi rupe coperta, o aprinde cu un chibrit şi, râzând şi curgându-i balele, pune pe foc pagină cu pagină. Aruncă pe jos dosarul în flăcări şi pune şi alte dosare până ce a făcut un foc uriaş în mijlocul biroului. Îl poți vedea cum aruncă nebuneşte pe foc dosar după dosar, până ajunge la al tău. Îl adună de jos. Acesta este ultimul raport care a mai rămas. De-acum, perdelele au luat foc şi biroul a devenit un infern. Se opreşte un moment pentru a citi ultimele cuvinte juridice din viața lui. Şi ce citeşte?

> „Această replică este făcută ca reacție la acuzația pârâtului că problema în discuție constituie o chestiune meritorie pentru a fi luată în considerare de curte conform legii 3039 (b) (2) (a) (ii), subcapitolul (zz)."

– Ți-l imaginezi pe bietul judecător? Cu dosarul tău în

mână, scoate un ultim urlet oribil, îți aruncă dosarul în foc şi e gata să sară după el când, la țanc, e salvat de secretarul său. De ce să nu salvezi viața judecătorului, din capul locului, alcătuindu-ți rezumatul ca o poveste, ceva cam aşa:

> „Această poveste începe cu pârâtul care stă aici şi vă priveşte, domnilor judecători. Şi ce credeți că face? *Vă dă cu tifla.* Şi spune: «Fac ce vreau. Voi distruge pământul şi voi încălca legea şi, până să vă dați seama, domnilor judecători, despre ce e vorba în cazul acesta, eu voi fi luat deja cu de-a sila pământul şi-mi voi fi însuşit profitul. Apoi mă veți auzi râzând pe drumul spre bancă în timp ce voi încă citiți raportul greoi al avocatului meu.»"

I-aş fi putut spune tânărului avocat: „Rezumatul este puțin prea oficial şi tradițional şi lipsit, cumva, de o formulare originală" - o critică pe care probabil că ar fi uitat-o până data următoare când se va aşeza să scrie din nou un raport. Dar nu va uita niciodată povestea cu judecătorul nebun. În plus, dacă tânărul avocat îşi va începe pledoaria cu o poveste, problema cazului va fi imediat identificată, iar judecătorii nu vor uita niciodată imaginea alcătuită din cuvinte cu pârâtul care „le dădea cu tifla".

De ce este atât de puternică „pledoaria-poveste"? Este puternică pentru că vorbeşte într-un limbaj uşor de reținut. Structura sa este naturală. Îi permite povestitorului să vorbească cu uşurință, deschis, ferm, din *zona inimii.* Stârneşte interesul. Este antidotul celei mai rele otrăvi care poate fi injectată în orice pledoarie - plictiseala de moarte. Povestea ne emoționează. Poveştile ne ating latura sensibilă, acea zonă delicată, vulnerabilă, unde se iau întotdeauna deciziile.

De unde să începem o poveste? Uneori încep cu sfârşitul. Dacă vreau ca juriul să înțeleagă care sunt nenorocirile produse de frânele defectuoase asupra unui vehicul şi care este responsabilitatea producătorului maşinii, care pentru profit a dat drumul pe stradă unor asemenea monştri ucigaşi, încep po-

vestea cu imaginea clientului meu care conduce maşina într-o plăcută după-amiază de duminică:

„E una dintre acele zile răcoroase de primăvară când suntem fericiţi că trăim. Cerul este de un albastru intens de Wyoming. Soarele este călduţ, iar florile au înflorit. O vacă sări brusc şanţul, iar Sammy apăsă cu putere pe frâne. Frânele din spate - s-a întâmplat ceva cu ele! Prin venele lui Sammy începu să se reverse adrenalina. Inima îi bate-n gât. Maşina lui nou-nouţă derapează, iar partea din spate începu a descrie mişcări circulare. E prins în capcană! Dacă-şi ia piciorul de pe frână va lovi vaca şi se va răni, poate chiar mortal. Dacă nu, maşina va scăpa de sub control şi va deveni un maldăr de fiare. El îşi dă seama că e pe punctul de a muri."

Începând povestea cu sfârşitul am creat o nesiguranţă cu două tăişuri: Va fi oare ucis şoferul? Şi care este cauza ororii lui? Interesul ascultătorului va fi ţinut treaz până ce se va spune întreaga poveste - cum departamentul tehnologic al producătorului a descoperit defecţiunea cu un an înainte, dar conducerea a hotărât să nu o remedieze, fiind mai ieftin să se apere în procese la tribunal şi să plătească daune pentru cei vătămaţi sau morţi decât să aducă înapoi în fabrică mii de maşini şi să le repare defecţiunea. Voi spune cum acest coşmar a fost trăit identic de nenumăraţi alţi şoferi nevinovaţi care, când şi-au cumpărat maşinile, erau îndreptăţiţi să considere că acestea nu erau neapărat periculoase. Apoi, aş readuce juriul la locul accidentului, al înfiorătoarei tamponări, cu carcasa de oţel şi corpul maşinii strivind şoferul şi aş arăta cum corpul său sfârtecat a trebuit tăiat pentru a fi extras dintre fiarele contorsionate.

I-aş spune juriului cine a fost Sammy, unde a crescut, la ce şcoli a fost. Le-aş arăta cum a fost de copil, ce ambiţii a nutrit, ce a iubit, le-aş povesti despre succesele şi eşecurile sale. Le-aş spune cum a economisit împreună cu soţia lui pentru maşina

cea nouă, cât de mândri au fost când au adus maşina acasă la copii. Nu ştiau că lucrul pentru care făcuseră economii şi-şi luaseră de la gură avea să ucidă soţul şi tatăl. În fine, aş prezenta familia, copilaşii cu feţele nevinovate şi soţia lui înspăimântată stând lângă ei. Sammy va fi în acest fel viu în sala de tribunal când juriul va delibera cazul pentru soţia şi copiii lui.

Pregătirea poveştii - teza: Povestea este construită întotdeauna în jurul unei *teze*, un punct de vedere adus în discuţie de pledoarie. Întrebaţi-vă „Ce vreau?". Vreau ca membrii comisiei departamentale să lărgească o şosea periculoasă. Teza care îmi prezintă doleanţa este că membrii comisiei au datoria să protejeze oamenii. Vreau ca judecătorul să respingă cazul oponentului meu. Teza este că situaţia expusă de adversarul meu este astfel prezentată în justiţie încât el să poată intra în posesia pământului înainte ca instanţa să aibă timp să ia o hotărâre. Vreau dreptate pentru familia a cărui tată a fost ucis de frânele defecte. Teza este că lăcomia producătorului este răspunzătoare pentru moartea clientului meu. Obţinem ceea ce dorim pe baza miezului pledoariei, teza.

Întrebările simple pentru alcătuirea structurii: Când începem să ne pregătim pledoaria punem aceste întrebări simple:

- Ce vrem?
- Care este argumentul principal care e în favoarea noastră?
- De ce ar trebui să câştigăm ceea ce ne dorim? Adică, ce fapte, ce motive, ce raţionament există în sprijinul acestei teze?
- Şi, în fine, care este *povestea* care susţine cel mai bine discursul nostru?

Cum să începem: Să presupunem că nu sunteţi mulţumiţi de serviciu şi vreţi să-l schimbaţi. „Ce vreau?" vă întrebaţi pe voi înşivă. Să zicem că visaţi să aveţi un mic bufet într-un orăşel din Wyoming. Poate că vă vedeţi făcând chifle proaspete în fiecare dimineaţă şi servind un mic dejun copios muncitorilor

din zonă care vă devin prieteni. Poate că, cu ochii minții, îi vedeți pe copii mergând cu bicicleta pe o străduță pustie din apropiere, cu undițele pe umăr. Poate că acesta este visul vostru - să trăiți într-un loc unde copiii sunt în siguranță, unde pot învăța să aibă încredere, unde pot creşte departe de murdăria oraşului, care lasă pete de neşters în sufletele lor fragede.

Şi care ar fi teza pledoariei voastre? Începeți să vă scrieți gândurile pe măsură ce vă vin în minte. „Am dreptul la fericire şi nu sunt fericit unde sunt acum. Viața trece cu repeziciune. Azi de dimineață am stors şi ultima picătură din tubul de pastă de dinți şi mi-am dat brusc seama că viața se scurge la fel. Nu vreau să-mi pierd timpul în această slujbă unde simt că mă irosesc." Pe scurt, teza pare a fi: „Am dreptul să-mi trăiesc viața într-un mod mai satisfăcător."

Să cercetăm problema; să găsim faptele: Înainte să începeți pledoaria în fața familiei, trebuie să aveți ceva informații şi despre bufete în general. Poate ar trebui să vizitați unul, să faceți cunoştință cu proprietarul, să aflați despre costul echipamentelor, licențelor, asigurărilor, chiriei. Poate că ar trebui să lucrați un schimb, două, pe cheltuiala proprie ca să vedeți dacă vă place. Totul are legătură cu *pregătirea* pledoariei.

Duceți-vă la bibliotecă şi căutați toate articolele din ziare care se referă la restaurante, bufete în special. Ar trebui să cercetați unde să vă mutați. Sunați la Camera de comerț pentru a afla care este concurența. Care e situația şcolilor? Bisericilor? Şi altele?

Să alegem ce e important din abundența de informații: Deşi nu vă veți citi niciodată pledoaria, a nota informațiile pe măsură ce le adunați şi a asambla maldărul haotic de idei, adesea disparate, facilitează crearea unui tot de *gânduri* din care veți putea extrage esența.

Să adunăm, să subliniem: Acum revedeți ce ați scris. Tăiați ideile care nu se mai potrivesc. Rearanjați şi aşezați laolaltă informațiile selectate. Accentuați-le!

– AM DREPTUL să-mi trăiesc viața într-un mod care să mă satisfacă mai mult (teza)
  – Nu sunt fericit aici
  – Viața este un tub de pastă de dinți
    – cu fiecare zi ce trece, storc mai mult din ea
    – curând se va goli
    – *mă irosesc*

Continuați cu restul sublinierilor - despre banii necesari, despre o şcoală mai bună pentru copii, un loc unde să crească şi unde să aibă mai multe experiențe pline de sens decât televizorul sau criminalitatea stradală.

– AŞ VREA SĂ FIU PROPRIUL MEU STĂPÂN
  – Mă gândesc să-mi iau un bufet
    – Cu nouă-zece scaune de bar
    – Într-un mic orăşel din Wyoming
– COSTURI:
  – echipamente: la mâna a doua, 2700$
    – mă pot finanța de la Jako Restaurant Co.
  – chiria: 700$ pe lună etc.

Ce spunem despre cealaltă parte a pledoariei? Ce puteți spune despre faptul că vă lăsați o slujbă care aduce siguranță şi, într-o bună zi, pensia? Dacă vă îmbolnăviți şi nu mai puteți conduce afacerea? Dacă concurența este prea puternică şi bufetul înregistrează pierderi şi dă faliment? Dacă, după un an, doi, munca fiind atât de grea şi de plină de rutină ajungeți să urâți locul ăla blestemat? Dacă devine ca o închisoare? Numeroasele bufete care stau goale sunt nişte amăgitoare monumente care jupoaie pielea de pe om, dedicate proprietarilor care au trăit cândva în simfonia visurilor lor mai mult decât într-o realitate ieşită la iveală în urma investigării competente a faptelor. Aşadar, care vă sunt răspunsurile la aceste întrebări?

Să ne pronunțăm asupra pledoariei (precum într-o căsătorie de probă): Se poate vedea imediat că pregătirea pledoariei este o metodă de a ne ajuta să luăm cea mai bună decizie în ceea ce ne privește. Ea este precum o căsătorie de probă. Uneori pregătesc pledoaria și descopăr doar că nici nu vreau s-o prezint măcar. E bine că descopăr această stare de fapt la adăpostul hârtiei de scris, în birou. Așadar, regula rămâne constantă. *Orice pledoarie începe cu noi înșine.* Dacă nu ne-am pregătit pentru o argumentație credibilă, mai bine n-am mai face-o. Pe de altă parte, dacă pregătirea a fost temeinică, vom ști că ea se bazează pe realitate, inclusiv pe cea mai importantă dintre toate - *aceea că noi pledăm pentru ceea ce ne dorim.*

Acum suntem gata să spunem povestea: Soțul și-ar putea scoate soția la masă în oraș și, pe măsură ce se apropie momentul și ea întreabă care este ocazia pentru care a fost invitată la restaurant, el i-ar putea spune:

— În seara asta te-am scos la masă în oraș pentru că este o ocazie deosebită. Vreau să-ți spun o poveste.

— O poveste?

— Da. O poveste. Îmi dai voie să-ți spun o poveste minunată?

— Cred că da, încuviințează soția lui.

— Iată: A fost odată ca niciodată un bărbat care a avut un vis. Se făcea că într-o zi avea să-și părăsească serviciul inuman și lipsit de perspective de la oraș, să-și ducă frumoasa nevastă și copiii la țară, unde aveau să trăiască până la adânci bătrâneți.

Deși soția își va da curând seama unde bate soțul, va asculta povestea cu mai multă atenție decât ar fi făcut-o acasă.

— Bărbatul se simțea de parcă și-ar irosi viața, parcă ar fi pe moarte, continua soțul. Era nefericit. Își vedea viața ca pe un tub de pastă de dinți pe care-l storcea în fiecare dimineață, acesta fiind deja aproape gol. Se gândea, „Ce bine ar fi să-mi fiu propriul stăpân." Deodată bărbatul înțelese ce avea de făcut.

— Îmi place să gătesc, își spune sieși. Și sunt un bun bucătar. Aș putea lua un mic bufet. Și începu să studieze problema

... Apoi îi spune soției restul poveștii, despre orășelul din Wyoming, unde copiii ar putea merge la școală. Soția fiind profesoară, el căutase deja o posibilitate ca ea să-și ia o slujbă în sistemul de învățământ local. Îi spune și restul poveștii și, după ce termină, zice:

— Îmi dai voie să-ți spun deznodământul? Înainte ca ea să răspundă, spune: Sfârșitul poveștii este că acest bărbat cu frumoasa lui soție și copiii lor minunați s-au mutat în orășelul din vis. Și-au împărtășit visurile unul-altuia. El a deschis un mic local, a făcut friptură la cuptor și un *chili* grozav, ea a predat la școală și, ridicându-și paharul în semn de „noroc", au trăit fericiți până la adânci bătrâneți.

Mai mult despre pregătire: Pregătirea operațiunii pune pe tapet o regulă simplă, dar evidentă a fizicii: dacă rezervorul este gol, nu se poate scurge nimic din el. „Nimic nu intră, deci nimic nu iese" la fel ca la computer, ar spune unii. Pentru pregătirea unei pledoarii bună de prezentat în fața unui juriu despre cum să supraviețuiești ca tetraplegic parțial (adică, paralizat parțial de la brâu în sus și paralizat total de la brâu în jos) și pentru ca juriul să transforme această nenorocire într-un verdict favorabil compensării în bani, este posibil a fi necesar să-mi petrec câteva zile cu clientul, să trăiesc cu el în casă, să mă trezesc odată cu el de dimineață, să-l văd cum se opintește să se dea jos din pat, să-l văd cum se chinuiește să-și pună pantalonii, să-l văd că, încă înainte să înceapă ziua, el e deja extenuat din cauza îndeplinirii manevrelor pe care noi le facem automat în fiecare dimineață. Cum își face nevoile, cum își schimbă sacul de urină, cum face baie? Cât de mult timp petrece zilnic depunând un efort uriaș doar pentru a se scula, a se îmbăia, a se îmbrăca?

Aș discuta cu el despre cele mai intime sentimente ale sale: ce s-a ales de iubirea vieții lui, cum nu mai poate face dragoste, cum are un sentiment de amară neajutorare, cum detestă faptul că trebuie să-și înrobească mama din cauza nevoilor lui personale, despre sentimentul de autocompătimire cu care se luptă în fiecare zi, despre puțul adânc și negru al depresiei

în care se scufundă şi din care poate ieşi doar forţându-şi şi psihicul său vătămat. Aş afla despre vulnerabilitatea sa la boli, la infecţiile renale şi urinare, despre costul medicamentelor speciale şi grija medicală neîntreruptă, despre costul asistentelor, al echipamentului - scaunul cu rotile, un microbuz pentru transport cu instalaţie mecanică specială pe care trebuie să înveţe să-l manevreze şi să-l conducă, rampe în casă, holurile lărgite pentru a încăpea scaunul cu rotile, o baie special proiectată pentru a putea intra cu căruciorul la duş. Aş afla totul despre spasmele musculare, despre hipertermia de care suferă dacă este lăsat în căldură pentru că nu poate transpira. Aş citi literatură medicală şi aş intervieva experţi până când aş simţi că mă întorc asupra mea însumi învăţând din nou despre aceleaşi lucruri.

Mai multe despre scrierea pledoariei: Şi după toată această pregătire, voi scrie povestea. Scrisul este procesul prin care se încarcă computerul minţii mele. Scrierea pledoariei de mână sau pe computer întăreşte faptul ca ea e suficient de importantă pentru a-ţi dedica timpul şi gândul propunerii pe care doreşti să o faci. O asemenea acţiune de pregătire reprezintă afirmarea sinelui şi a importanţei pledoariei respective. Confirmă, totodată, respectul nostru pentru cei cărora le prezentăm pledoaria astfel încât atât persoana noastră, cât şi *Celălalt* să fie recunoscuţi ca entităţi care merită depunerea acestui efort, pentru că nu ne-am pierde timpul să ne pregătim în mod exemplar o pledoarie pentru ceva care nu înseamnă nimic pentru noi sau nu ne-am petrece viaţa căutând argumente pentru probleme fără importanţă sau goale de conţinut. Faptul că i-am arătat *Celuilalt* respect prin alcătuirea minuţioasă a pledoariei va fi evident prin stăpânirea nemijlocită a celor mai intime detalii ale argumentaţiei, prin claritatea gândirii şi prin adâncimea pasiunii noastre. Faptul că suntem responsabili faţă de ceea ce întreprindem se vede din însăşi importanţa pe care o dăm activităţii noastre, lucru care îl va face pe *Celălalt* să ne respecte. Respectul este o oglindă fermecată.

Alte lucruri despre magia scrisului: Mă pregătesc prin scrierea pledoariei şi dintr-un alt motiv - pentru a analiza ceea ce ştiu. Nu vom şti niciodată ce se ascunde în crăpăturile şi fisurile psihicului până ce nu-l vom explora. Când am început să-mi înregistrez gândurile în legătură cu importanţa scrierii pledoariei, am început să meditez asupra relaţiei dintre actul fizic al scrisului - folosirea degetelor şi mâinilor - şi actul creator - folosirea lobului drept al creierului. Fără să mă gândesc înainte, m-am trezit scriind următoarele: *Degetele şi partea creatoare a creierului sunt legate cumva, prin conexiuni străvechi, întrucât creativitatea a fost întotdeauna dependentă de mâini - forma vârfurilor sulițelor, fasonarea dălţii şi sulei, împletirea coşurilor, desenarea hieroglifelor pe pereţii de stâncă, realizarea oalelor - orice activitate umană pare a fi legată de mâini. Eu cred că şi în prezent lucrurile stau la fel. Când ne angrenăm în acţiunea fizică a scrisului, se realizează o legătură între mâini şi acea parte a creierului unde sunt înmagazinate capacităţile noastre creatoare, aşa încât e mai probabil să ne vină idei noi în timp ce scriem sau dactilografiem decât atunci când suntem angajaţi doar în acţiunea gândirii.*

Cum funcţionează mintea: De-a lungul anilor, în timp ce îmi pregăteam pledoariile, am descoperit o asemănare remarcabilă între modul de funcţionare a computerului şi cel al minţii omului. De vreme ce primul este produsul celui de al doilea, nu este de mirare că îl imită. Datele sunt stocate în minte în aşa fel încât pot fi aranjate şi recuperate în mai multe moduri. Computerul poate recupera doar ceea ce i-a fost dat, în vreme ce mintea poate recupera nu doar propoziţiile întregi, ci le poate reconstrui după cum doreşte, poate da strălucire cuvintelor prin sentimente şi poate reda vorbele cu sunete lirice şi furie oratorică, folosindu-se de întregul corp pentru a sprijini pledoaria. Omul poate face ca mâinile şi braţele să realizeze gesturile potrivite, ca faţa să capete expresia corectă, ochii să sclipească în armonie cu mesajul care este transmis, iar toate acestea sunt făcute în mod automat.

Cel care „îmbrobodeşte": Dacă nu ne pregătim, dacă nu cunoaştem îndeaproape faptele, singura alternativă este să ne facem că ştim sau să recunoaştem că nu ştim. Cei care îmbrobodesc (nu există alt cuvânt care să descrie mai bine) sunt nişte accesorii ale societăţii americane. Îmbroboditorul ocupă adesea poziţii importante, de la Casa Albă până la studiourile de televiziune. Sunt din belşug pe Madison Avenue[49]. Capitalul lui de bază este alcătuit din publicitate agresivă, cuvinte goale de sens şi din mirajul vorbelor. El este uneori acceptat, alteori adorat - dar nu pentru mult timp. Este în permanenţă expus, iar în final nu poate câştiga nici o pledoarie. Se victimizează singur când umple golurile faptelor prin construcţii ipocrite. În cele din urmă, nu poate decela faptele de ficţiune şi, întrucât prima regulă a pledoariei încă funcţionează - aceea că *orice pledoarie începe cu noi înşine* - argumentele sale se vor dovedi la fel de puţin credibile ca şi el.

Îmbrobodeala, după cum spun unii, poate unge maşinăria societăţii, dar nu poate câştiga în final pledoariile importante, pentru că, în aceeaşi măsură în care „îmbroboditorul" a devenit expert în înşelătorie, noi am devenit extrem de apţi în detectarea ei.

Faptul că doar 32% din electoratul american merge la urne demonstrează pe deplin neliniştea de care suferă naţiunea. S-a instalat un soi de amorţeală. Am ajuns să ne înăbuşim în *îmbrobodeală.* Ne simţim neputincioşi şi furioşi. În cele din urmă minciuna ne privează de argumentele politice vitale şi drept urmare ne-am retras din dialogul critic.

Alegerea temei: Acum că am scris şi subliniat pledoaria, s-o mai parcurgem, nu o dată, ci de mai multe ori. S-o rearanjăm şi să o editărm. Să încercuim cu roşu cuvintele cheie. Apoi să scriem o construcţie descriptivă sau o metaforă care simbolizează sufletul cazului - un refren, poate - şi s-o numim *temă. Tema pledoariei sprijină teza pledoariei.*

[49] Bulevard în Manhattan, simbolul industriei publicităţii.

În cazul Silkwood am vrut să argumentez că, în ciuda faptului că Kerr-McGee nu a fost neglijent, a fost totuşi răspunzător de contaminarea lui Karen Silkwood[50]. Teoria mea era vechiul concept al dreptului comun potrivit căruia dacă cineva aduce într-un local o substanţă în sine periculoasă, ceva precum plutoniul, iar dacă aceasta are scăpări cauzând vătămări oamenilor, firma intermediară este răspunzătoare. I-am povestit juriului despre un caz din vechea Anglie în care un cetăţean a adus un leu pe proprietatea sa şi, deşi luase toate măsurile pentru a-l ţine în cuşcă, leul a scăpat cumva, schilodindu-i vecinul. Vechea curte comună a decis că proprietarul leului se face vinovat şi că el, iar nu vecinul nevinovat trebuie să suporte riscurile vătămărilor cauzate de fuga leului.

În pregătirea cazului Silkwood am subliniat această poveste, dar pe pagina opusă a caietului am scris câteva vorbe, un fel de slogan, care simboliza întreaga pledoarie, *tema* mea: *„Când leul se cară, Kerr-McGee dă socoteală."* Am pus tema şi iarăşi şi iarăşi, ca pe un refren dintr-un cântec. Iar juriul *a cântat şi el linia melodică* dând un verdict în favoarea doamnei Silkwood, în valoare de 10 milioane dolari.

Într-un caz în care am pledat pentru o firmă mică de înghetată împotriva lui McDonald's, corporaţia hamburgerilor, care încălcase un contract oral, am ales tema *„Să revalorizăm onoarea unei strângeri de mână"*, mesajul fiind desigur că o înţelegere orală trebuie deplin onorată de oamenii de afaceri cinstiţi. Am arătat că, de fapt, o înţelegere orală ar trebui să aibă o

[50] (1946-1974), a fost activistă sindicală şi tehnician chimist la uzina de plutoniu Kerr-McGee din statul Oklahoma. Descoperind o serie de nereguli în funcţionarea echipamentelor şi manipularea materialelor radioactive şi aflând că s-au încălcat reglementările de sănătate a muncii, a luat legătura cu un reporter de la *New York Times* pentru a aduce la cunoştinţa publicului şi autorităţilor cele descoperite. În drum spre întâlnirea cu reporterul, a suferit un accident de maşină şi a murit. Poliţia a clasat cazul ca moarte accidentală datorată faptului că a adormit la volan, dar au existat suspiciuni că, de fapt, ar fi fost un accident provocat pentru a o împiedica să facă dezvăluirile promise.

mai mare încărcătură morală, o mai mare greutate decât un contract scris, întocmit de avocați isteți, deoarece de onoare depinde, în final, sufletul afacerilor din America. Juriul mi-a apreciat tema și clientul a primit 52 de milioane dolari.

Acum câțiva ani am apărat un tânăr acuzat că a înjunghiat o colegă de serviciu la o școală pentru handicapați mintal. Pe măsură ce investigam cazul, am ajuns să percep victima așa cum cred că o vedea și tânărul - o zeiță a sexului, o tânără seducătoare frumoasă care, ca să-și bată joc de el, din amuzament, își dădea întâlniri cu camionagii necunoscuți pe radioul său CB[51]. Într-o dimineață, cei din schimbul unu i-au găsit corpul gol în subsolul școlii. Era străpunsă de numeroase împunsături de cuțit, iar clientul meu a fost arestat pe loc.

Înjunghie! Înjunghie! Înjunghie! Înjunghie! De parcă tânărul ar fi atacat-o cu singurul falus pe care-l avea - cuțitul. Procurorul, un tip pe care-l pregătisem ca asistent pe vremea când eram procuror districtual, obținuse mărturia clientului meu. Procurorii se asigură întotdeauna printr-o mărturie. Din punctul meu de vedere, procurorul, pentru a arăta vechiului său șef cine e șeful acum, vroia să-i facă felul, nu doar clientului meu, ci și mie. Procesele sunt deseori războaie mascate de cuvinte.

Clientul meu era ca o vrabie costelivă și speriată, cu ochelari care semănau cu niște funduri de sifoane. Avea o umbră de surâs bizar înghețat pe față, iar când te uitai la el te simțeai agitat și ciudat.

Pe parcursul procesului am dovedit că băiatul era nevinovat, crima fiind comisă aparent de un intrus nocturn necunoscut.

Ajuns la finalul pledoariei, mă refeream la solicitarea clientului meu pentru a i se face dreptate ca la *„țipătul vrabiei."* Aceasta devenise tema. În timpul pledoariei, m-am întors către

[51] *Citizens' Band* (CB), în SUA este un sistem de comunicații radio pe unde scurte, pe o singură frecvență radio - de 27 MHz, folosit mai cu seamă în scopuri comerciale.

procuror, un tânăr chipeș, un om bine, dar care avea un nas acvilin. Îmi aducea aminte de un șoim. „Acesta este o vrăbiuță," spusei, arătând către clientul meu. „Șoimul vrea vrăbiuța. Șoimul îl vrea pe el!". Apoi m-am întors către juriu. „Ei bine, vin și zic eu, dați această vrăbiuță șoimului! Nu dați nici o atenție țipătului vrăbiei. Dați-o procurorului!". Am așteptat și am privit fiecare jurat în ochi. Femeia din rândul din spate a făcut nu din cap. Apoi m-am adresat ei. „Nu? E doar o vrabie. Cui îi pasă de el? Ar trebui mai bine să ne rezervăm grija pentru altcineva mai important, nu pentru o biată vrabie." Am văzut câțiva jurați că și-au încrucișat brațele. După asta, pledoaria a fost o joacă pentru că, deși el era o vrabie, devenise vrabia juraților. Pledoaria mea, cu tema aleasă, subliniase adevărul. Puștiul era mic, neajutorat și lipsit de importanță. Dar dreptatea? Ce e cu dreptatea? Țipătul plăpând pentru dreptate din gurile celor nevinovați este asurzitor.

Să alegem o construcție, o temă, un slogan care să reprezinte punctul principal al pledoariei. Tema poate rezuma o poveste care reprezintă chestiunea fundamentală pe care o susținem: o vorbă care simbolizează centrul problemei. Într-un caz recent în care am dat în judecată o companie de asigurări pentru fraudă împotriva clientului meu tetraplegic, caz în care am cerut despăgubiri pentru durerea și suferința sa emoțională, am creat *tema* „Nevoia umană contra lăcomiei corporatiste." Juriul a răspuns cu verdictul său *uman*: 35,5 milioane de dolari, la care un judecător *uman* a mai adăugat dobândă în valoare de alte 10 milioane de dolari.

Dacă veți pleda pentru o creștere de salariu, ați putea folosi ca temă al treisprezecelea amendament care interzice înrobirea involuntară[52]. Redată cu umor, tema ar putea suna: „Sclavia a fost desființată în această țară de peste un veac." (Umorul poate fi una dintre cele mai devastatoare arme din arsenalul vostru.

[52] Amendamentul al treisprezecelea al Constituției Statelor Unite abolește sclavia și interzice munca forțată. A fost adoptat în 1865.

Folosit însă în mod impropriu, umorul poate fi şi periculos, aşa cum vom vedea mai târziu.)

Dacă aţi pleda în faţa unei şedinţe de consiliu că o anume fabrică este dăunătoare mediului, pentru temă aţi putea împrumuta o expresie a lui Chief Seattle[53], care a spus: „Noi nu deţinem pământul. Pământul ne deţine pe noi." Argumentând pentru un mic bufet într-un orăşel din Wyoming, aş putea alege tema „În sfârşit, liber." Alegerea temei ne ajută să înţelegem miezul pledoariei şi creează o imagine mentală mai emoţionantă decât cuvintele pe care le selectăm cu toată grija pentru a o descrie.

Magia, bucuria pregătirii: Ah, pregătirea! Aici începe vraja! Şi totuşi, tinerii avocaţi par dezamăgiţi când le spun asta. Ei tânjesc după o formulă uşoară care le-ar permite să evite chestia greoaie numită muncă. Aş vrea să le pot explica că adevărata pregătire nu e o muncă. Este bucuria creaţiei. Pregătirea îşi ia avânt din viaţă, tânjeşte după ea, se rostogoleşte în ea, o îmbrăţişează, se cufundă în ea, o trăieşte. Mă îndoiesc că aţi fi putut să-l faceţi pe Mozart să recunoască că a muncit vreodată. Viaţa lui, răsuflarea lui era muzica. Pledoaria sa redată pe note nemuritoare este produsul pregătirii intense – pregătire care l-a solicitat în fiecare zi a vieţii lui.

Prefer să fiu o persoană obişnuită care s-a pregătit cu elocvenţă decât o persoană cu un IQ extraordinar de mare care nu a fost suficient de deşteaptă să se pregătească. Pregătirea este pur şi simplu hrănirea *zonei inimii*. În sfârşit, geniul nu este o distribuire norocoasă a materiei cenuşii. Geniul este energie, doar energie direcţionată. Geniul este pregătirea.

Nu lucrez când îmi pregătesc pledoariile. Nu lucrez acum când scriu acestea. Mă joc. Când mă pregătesc, sunt asemenea unui copil. De pe poziţia de copil nu mă satur niciodată de

[53] (1786-1866), a fost un şef de trib amerindian din statul Washington care a ales convieţuirea cu albii, fiind adeseori criticat pentru aceasta. S-a botezat romano-catolic, luând numele de Noah.

joacă. Ca un copil sunt captivat, încântat, curios, vesel, agitat precum albinele, fluturii şi păsărelele preocupate de joc. Aşa cum a proclamat Chief Smohall[54] din tribul Nez Percé, „Tinerii mei nu vor munci niciodată. Bărbaţii care muncesc nu pot visa, iar înţelepciunea vine la noi prin vise."

Deci, aţi vrea să vă convingeţi asociaţii să schimbe politica companiei şi mai vreţi să aveţi şi câştig de cauză? Vreţi să vă convingeţi soţia să accepte o schimbare de carieră şi mai vreţi să şi câştigaţi? Vreţi, deci, să convingeţi un juriu de justiţia cazului vostru? Eu vin şi vă spun să cercetaţi, să învăţaţi, să trăiţi, să pregătiţi. Eu zic: duceţi-vă la joacă. Duceţi-vă şi pregătiţi-vă pledoaria. Aşterneţi-vă gândurile pe hârtie. Urmăriţi cum răsar idei noi din străfundurile magice ale minţii noastre. Aflaţi ce simţiţi când descoperiţi nu doar ceea ce trebuie ştiut în legătură cu pledoaria voastră, ci şi ceea ce este de descoperit în legătură cu unica persoană, cea mai importantă din istoria omenirii – adică tu însuţi.

Cu toate acestea, avocaţii mă întreabă „De unde vraja pe care o împrăştii în sala de tribunal, domnule Spence?". Odată am fost acuzat de un membru marcant al baroului că am hipnotizat juriul. Discursul său către juraţi a fost că tribunalul ar trebui să-mi interzică să mă mai dedau la asemenea scamatorii. A arătat că în întreaga lui carieră de tribunal nu a mai văzut juraţi atât de dornici să dea verdicte în favoarea reclamanţilor aşa cum fac juriile din cazurile mele. El cercetase chiar şi raportul dintre cazurile câştigate şi cele pierdute, pretinzând că nu aş fi putut realiza acestea cu metodele „curate" ale pledoariei şi, pentru a-şi dovedi acuzaţiile, a arătat că mi-am folosit mâinile în mod ritmat şi m-am folosit de inflexiunile irezistibile, poruncitoare, muzicale ale vocii mele, arătând că acest lucru nu era nimic mai mult decât o şmecherie ieftină, descoperită acum de el, care ar trebui să-mi fie interzisă de către instanţă.

[54] Numit şi „profetul viselor" secolului al XIX-lea, a reprezentat tipul de angajament amerindian faţă de Mama natură şi a înfăţişat experienţele vizionare induse de „Dansul fantomelor."

Oponentul meu, desigur, nu a înțeles ce înseamnă pregătirea. Mă luase, din greşeală, drept Svengali[55]. El se pregătise să mă atace în loc să fi cercetat şi să-şi fi pregătit propriul caz. Nu are nici cea mai mică idee despre săptămânile întregi, uneori chiar lunile pe care mi le petrec în izolare pentru a-mi pregăti cazul. Ceea ce a văzut, fără să-şi dea seama, a fost un avocat care fusese eliberat prin acumularea unui fond de fapte pregătit în mod convingător. Judecătorul a înțeles procesul şi, bineînțeles, a respins moțiunea avocatului. Când mi-a venit rândul să pledez în fața juriului, avocatul s-a ridicat în nenumărate rânduri pentru a mă întrerupe cu obiecțiuni, în speranța că va distruge efectul pledoariei mele. A reuşit în schimb să se facă nesuferit în fața juraților care doreau să mă asculte. Jurații au deliberat doar atât cât să nu pară că s-au grăbit să se întoarcă pentru a da un verdict hotărât în favoarea clientului meu.

Pledoariile mele capătă întotdeauna forță prin poveştile pe care le spun, poveşti bazate pe fapte. Încerc să le îmbogățesc prin ataşamentul emoțional al unui avocat căruia îi pasă. În final, pledoariile mele sunt rezultatul evoluției din fiecare caz. Mă pregătesc. Într-adevăr, în multe dimineți am privit prima geană de lumină a răsăritului de soare reflectată pe ecranul computerului meu în timp ce oponenții mei îşi dormeau nopțile în pace, atât de paşnic. „Cât de mult trebuie să ne pregătim?" Asta depinde de opțiunea fiecăruia. Îmi aduc aminte de o cană uriaşă roz de porțelan din care îşi bea bunicul meu cafeaua de dimineață. Avea o față de grăsan zâmbitor sub care scria: „Nu sunt lacom, îmi place doar foarte mult."

Îmi vizualizez pledoariile: Nu le intelectualizez. Nu aleg cuvinte savante precum: „Clientul meu a suferit grave daune emoționale ca rezultat al ticăloasei înşelătorii comise împotriva lui de banca pârâtului." În schimb, îl văd cu ochii minții pe client venind seara acasă şi povestesc: „Îl văd pe Joe Radovick târându-se seara spre casă pentru a da ochii de un morman de facturi neplătite pe masa din bucătărie. Doar facturile înghețate îl întâmpină în acest loc rece şi pustiu, cu țevile înghețate şi căldura oprită de compania de electricitate. Îmi văd clientul, un om obosit, terminat, sleit, un om fără un ban, fără mândrie, fără speranță. Un om golit. Banca i-a luat totul. L-a luat chiar şi pe Joe Radovick."

[55] Numele unui personaj de ficțiune din romanul lui George du Maurier, *Trilby* (1894), care a devenit stereotipul hipnotizatorului samavolnic.

Alcătuind pledoaria în termeni umani, ne conectăm la *zona inimii* şi evităm cuvintele abstracte insensibile şi goale. Abstracțiile sunt pe un nivel secundar, un nivel lipsit de acțiune. Să vă arăt ce vreau să spun: dacă afirm „fierarul se angajează într-o varietate de activități fizice cu diverse unelte, toate ducând la produsul pe care-l fabrică", utilizez imagini abstracte. Ceea ce am spus este adevărat şi corect, dar nu aflăm prea multe despre ceea ce face fierarul. Pe de altă parte, aş putea spune „fierarul apucă barosul său de metal cu o mână, îl ridică deasupra capului ca şi cum ar aplica o lovitură mortală. Cu mâna cealaltă ține bara de fier încins pe nicovală cu o pereche de cleşti. Ciocanul cade cu o izbitură puternică. Şi iarăşi şi iarăşi! Şi mai cade încă o dată! Fierarul întoarce bara de fier şi o izbeşte din nou, lovitură după lovitură. Fierul începe să cedeze, să se aplatizeze, să capete formă, până ce meşterul va fi transformat fierul într-o potcoavă pe care să i-o pună lui Ned, calul lăptarului care stă răbdător şi aşteaptă la uşă."

Verbe de acțiune, imagini pline de mişcare - omul târându-se spre o casă goală, fierarul făcând o potcoavă pentru bătrânul Ned - evitați abstractul care ne spune atât de puține. Când oamenii îmi explică ceva în mod abstract, devin nerăbdător. Dă-mi un exemplu, spun de cele mai multe ori. Arată-mi cum faci. Nu-mi spune. Desenează-mi o hartă. Desenează-mi o schiță, un plan. Arată-mi un şir al evenimentelor care s-au petrecut. Fă-mă să *văd* ce şi când s-a întâmplat. Nu-mi spune că omul s-a lovit şi a suferit o rană la femur. Arată-mi o

poză cu piciorul său rupt. Arată-mi o radiografie. Nu spune că a suferit dureri. Spune-mi cum e să ai un picior rupt, cu osul ieşind prin carne. Spune-mi ce ai simţit! Fă-mă să văd! Fă-mă să simt! Fă-mă să înţeleg! Fă-mă să-mi pese! Dacă nu-mi pasă, nu pot face pe nimeni altcineva să-i pese.

Acţiune, nu abstracţiune: *Rămâi la acţiune – evită abstractul,* iată regula. Când îţi pregăteşti pledoaria, întreabă-te: „Fac abstractizări sau *prezint* şi *spun* aşa cum am învăţat când eram copil? Nu uita că puterea povestirii stă în capacitatea de a crea dinamism şi de a evita abstractul. Când cineva abstractizează în pledoaria pe care mi-o ţine, mă face să-mi furnizez singur imaginile mentale. Uneori nu înţeleg suficient de bine abstractizarea pentru a crea o imagine. Uneori nici nu-mi pasă. Adesea cuvintele îmi trec pe la ureche fără să lase urme. În cel mai bun caz, trebuie să translez abstractul în acţiune şi, când am realizat acest lucru, discursul a derapat aparent către altă abstractizare şi m-am pierdut. La fel ca şi pledoaria.

Recunoaşterea - puterea de a recunoaşte: Recunoaşterea este o metodă adecvată atât pentru a stabili credibilitatea, aşa cum am văzut deja, cât şi pentru a structura cu succes o pledoarie câştigătoare. Din principiu, fac întotdeauna concesii pentru orice este adevărat chiar dacă este în defavoarea pledoariei mele. Fiţi mereu cinstiţi faţă de faptele cu care vă confruntaţi. *O mărturisire care vă iese pe gură nu este nici pe departe la fel de dăunătoare ca o demascare venită din partea oponentului.* Putem fi iertaţi pentru un păcat comis. Nu putem fi însă iertaţi pentru un păcat pe care l-am comis şi am încercat să-l acoperim. O chestiune împotriva noastră poate fi minimalizată, mărturisită şi explicată. *Celălalt* ne va asculta dacă mărturisirea vine de la noi. Dar *Celălalt* are prea puţină răbdare să ne asculte *după* ce am fost demascaţi. Preşedinţii ar trebui să înveţe din această regulă simplă. Nixon ar fi putut evita Watergate dacă ar fi recunoscut pur şi simplu: „Am ştiut despre această treabă murdară care a scăpat de sub control când nişte oameni zeloşi, care credeau în mine, au făcut ceea ce nu trebuia. Aş fi dorit din tot sufletul să nu se fi întâmplat aşa ceva. Sper ca poporul american să mă ierte."

Un exemplu la îndemână cu privire la puterea concesiei: Cu mulţi ani în urmă am avut un caz în care clientul meu George, împleticindu-se băut pe stradă, a fost călcat de o maşină. El traversase însă pe verde şi fusese lovit de un motociclist care mergea cu viteză şi care trecuse pe roşu. Am recunoscut starea de ebrietate a clientului meu în felul următor:

> „George a fost la o petrecere unde s-a distrat de minune. Când a plecat de la petrecere era, s-o spunem drept, beat. Era beat şi când a traversat strada. Dar George este unul dintre aceia care ştiu când sunt beţi. I-aţi mai văzut, sunt superprecauţi, extrem de lenţi. Toată lumea ştie că sunt băuţi pentru că sunt peste măsură de atenţi şi de prudenţi.
>
> Iar când a ajuns George la intersecţie, semaforul verde ţinea cu el. Nu încape nici o îndoială. Mai mult de şase persoane l-au văzut trecând pe verde. Şi, pe când era prins la mijlocul străzii fără putinţă de scăpare, domnul Majors aici de faţă, pârâtul, îşi făcu apariţia de după colţ înclinat pe-o parte, scrâşnind din roţi, cu viteză mare şi, aproape răsturnându-se, trecu pe roşu şi-l dărâmă pe bietul George ca pe o potaie râioasă.
>
> Ei bine, da, George era cam băut. Dar legile din ţara asta au fost făcute pentru a-i proteja atât pe cei beţi, cât şi pe cei treji. Nu-ţi pierzi drepturile cetăţeneşti doar pentru că traversezi strada pe verde şi eşti băut. De fapt, dacă stai să te gândeşti, un tip beat, ca George, în aceleaşi împrejurări, are nevoie de mai multă protecţie din partea legii decât unul treaz."

Nu aş fi obţinut acelaşi rezultat favorabil pentru George dacă aş fi ascuns faptul că era beat şi dacă m-aş fi opus cu toa-

te forțele introducerii ca dovadă a testului alcoolemiei lui George de 0,18 făcut la spital la o jumătate de oră de la accident.

Ca să ne distrăm puțin - cum să candidezi la președinție și să fii cinstit în același timp: bine spunea John Madden, celebrul antrenor de fotbal și crainic sportiv: „Cu cât te cocoți mai sus în copac, cu atât mai mult ți se văd chiloții." Cei care candidează pentru posturi publice trebuie să fie sinceri în legătură cu trecutul lor (campaniile electorale nu sunt altceva decât niște pledoarii în sprijinul candidaturii). Dacă aș candida la președinție, i-aș scrie oponentului meu o scrisoare cam în genul următor:

„Dragă Henry,

De vreme ce suntem adversari în cursa pentru președinția Statelor Unite și întrucât ai putea fi interesat de marile dezvăluiri și scandaluri din viața mea, m-am gândit că ar fi nimerit să te pun eu însumi la curent cu ele. Fac acest lucru pentru a te scuti de o grămadă de timp, energie și cheltuieli în descoperirea lor pe cont propriu. Știm amândoi că aceste campanii sunt destul de costisitoare. În același timp, ai avea ocazia să hotărăști din capul locului dacă aceste dezvăluiri ar trebui să rămână parte din viața mea privată sau dacă, pe de altă parte, publicul ar trebui să cunoască aceste lucruri pentru a putea decide dacă sunt apt să slujesc ca președinte. Dacă consideri că aceste destăinuiri sunt chestiuni pe care publicul ar trebui să le afle și să le ia în considerare, atunci ai libertatea de a le face cunoscute.

Pe 6 ianuarie 1962 am avut o relație cu secretara mea, Mary Lou Jordanson, fiind încă însurat cu prima nevastă. Acest lucru este cunoscut sub numele de adulter. Aveam treizeci de ani. Nu am nici o scuză pentru acest coportament. Mary Lou era foarte drăguță și bună. Sper ca numele ei să nu fie implicat aici. Ea a tratat acest lucru ca pe un secret în toți acești ani. Sper ca tu să nu fi făcut niciodată așa ceva, dar dacă ai făcut-o, sper să fi fost cu o femeie la fel de bună și de drăgăstoasă ca Mary Lou.

Pe 7 iunie sau cam așa ceva, în 1972, am fost la o petrecere, cu niște prieteni de-ai mei, care mi-au oferit să fumez niște iarbă, ceea ce am și făcut - nu o dată ci de mai multe ori în aceea noapte pe când țigara era trecută din mână în mână. O experiență interesantă. De atunci nu am mai repetat-o.

Sunt interesat de Peabody Savings and Loan Company care a dat faliment. Fiul meu era director acolo, iar eu i-am oferit consultanță. I-am spus că nu a făcut nimic rău și că trebuie să spună investigatorilor întregul adevăr. Așa a și făcut. Drept urmare, a fost pus sub acuzare, lucru care l-a afectat foarte mult. Și familia a avut de suferit. Am plâns și eu alături de ei. Dumnezeu să ocrotească juriul care l-a achitat. Sper că tu n-ai trecut niciodată printr-o asemenea agonie.

Am divorțat de prima soție, i-am lăsat jumătate din tot ce aveam și m-am însurat cu dragostea vieții mele, Betsy. Dacă te-ai îndrăgosti vreodată așa cum m-am îndrăgostit eu, sper să nu trebuiască să treci și tu prin durerea de a-ți părăsi soția și familia, asemenea mie. A fost un infern. A provocat multă suferință. Dar dragostea mea pentru Betsy dăinuie. Este singura realizare din viața mea de care sunt mândru.

Am mai avut și alte păcate. Din când în când, de fapt destul de des, folosesc cuvinte îngrozitor de vulgare. M-am făcut vinovat probabil de diferite forme de incorectitudine politică. Sper că mi-am revenit total și că, urmare străduinței mele sincere de a mă purta cum se cuvine cu toate ființele umane, am devenit mai bun, mai cuviincios și mai grijuliu.

Am încercat să nu mint, dar am mai făcut-o din când în când. Am încercat să nu fiu o imitație. Dar prin mine străbate uneori un curent fals. Nu sunt mereu curajos. Nu am făcut întotdeauna ceea ce era drept în loc de ceea ce era avantajos. De-a lungul anilor însă, de cele mai multe

ori, am putut face ceea ce era bine.

Deci Henry, iată-mă. Poată că am uitat unele lucruri negative, altele scandaloase, dar, dacă-mi aduc aminte de ceva, tu vei fi primul care vei afla. Între timp, dacă ai fi dispus, mi-ar plăcea să primesc de la tine o scrisoare similară pe care sunt sigur că aş pune-o pe foc. Îţi trimit şi un chibrit în cazul în care ai vrea să-l foloseşti la scrisoarea mea. Dacă nu, voi înţelege că o faci publică nu în beneficiul propriei candidaturi, ci pentru binele poporului american.

Îţi transmit urările mele cele mai bune pentru o campanie curată şi pertinentă care să fie îndreptată către problemele importante cu care se confruntă ţara noastră dragă.

Cu respect,
Bill Peabody
Candidat la preşedinţie

(Anexez un băţ de chibrit.)"

Dacă Henry hotărăşte să dea scrisoarea publicităţii sau dacă va fi făcută publică pe canale neoficiale, ei bine, am o bănuială că oamenii îl vor ierta pe Bill mult mai repede decât dacă aceste lucruri ar fi dezvăluite, unul după altul.

AŞADAR: Pregăteşte. Pregăteşte. Pregăteşte. Şi câştigă.

9

Deschiderea

SĂ MICŞORĂM DIFERENŢA PENTRU A FI AUZIŢI

ÎNCUIETOAREA: Cum îi faci cel puţin să te asculte? Cum îi sensibilizezi?

CHEIA: Soluţia e cât se poate de simplă. Dă-le întreaga putere. Spune adevărul. Fii tu însuţi.

Urlatul la lună: Dacă pledoaria este un dar, darul nostru, împărtăşirea gândurilor, sentimentelor, dorinţelor noastre *Celuilalt*, atunci cum se poate ca acest dar să fie complet dacă *Celălalt* nu este deschis pentru a-l primi? În pledoaria de succes, la fel ca şi în actul sexual de succes, este nevoie de doi participanţi. Şi, precum în actul sexual de succes, dorinţa unuia nu poate fi impusă cu forţa celuilalt.

Cu toate acestea, de câte ori nu este *Celălalt* închis faţă de noi! Când începem o argumentaţie, *Celălalt* se plasează de multe ori pe o poziţie defensivă. El se închide anticipând pledoaria datorită modului în care alegem cuvintele şi intensităţii vocii cu care le rostim. Văzând cum ni se contractă muşchii feţei şi cum corpul devine rigid, el se pregăteşte să se apere împotriva noastră, să riposteze de parcă viaţa însăşi i-ar depinde de asta. Pledoaria noastră în plină desfăşurare incită în *Celălalt* forţele emoţionale tipice ale instinctului de apărare şi ale ripostei cu aceeaşi monedă. Aceste forţe se dezlănţuie din eoni, izvoarele fundamentale, locul însuşi în care specia răspunde atacurilor care-i pun viaţa în pericol. Când se manifestă

aceste măsuri defensive, *Celălalt* se închide complet. Atunci am pierdut înainte să începem.

De i-am putea deschide doar pentru a recepta pledoaria noastră! - pentru că ori de câte ori *Celălalt* va dori să ne asculte, vom câştiga cu cea mai simplă argumentaţie. Pe de altă parte, putem noi ţine cea mai măiastră pledoarie concepută vreodată, căci dacă *Celălalt* nu este dispus să ne asculte, putem foarte bine să ne ducem să urlăm la lună, asemenea coioţilor. Deci, cum îl deschidem pe *Celălalt* pentru a ne recepţiona pledoaria?

Propoziţia „Nici nu vrea să audă de aşa ceva" dezvăluie dinamica operativă cu care începe majoritatea pledoariilor. Când *Ceilalţi* se închid faţă de noi, nu ne ascultă. Mecanismul auzului le este, de fapt, atât de refractar, de parcă ar avea dopuri în urechi. Uneori, când ţin prelegeri în faţa avocaţilor şi bănuiesc, dintr-un motiv sau altul, că nu sunt ascultat, mă opresc în mijlocul frazei şi întreb publicul. „Aţi auzit ce am spus?" Apoi, aştept răspunsul, iar dacă nu vine nici unul, aleg pe cineva din public şi întreb: „Nu te supăra, ce am spus? Repetă, te rog." De multe ori, suspiciunile mi se adeveresc. Nu era neapărat ceva rău în legătură cu structura discursului sau ceva legat de modul de transmitere. Pur şi simplu, nu reuşisem să le deschid urechile care se protejau de o ameninţare, conştientă sau nu.

De ce sunt respins? E ceva în neregulă cu mine? Să fiu eu oare vreo fantomă îngrozitoare care stă în faţa acestei asistenţe pe care o sperie şi îi provoacă o aşa repulsie încât nu o poate asculta? De cele mai multe ori, când cineva este speriat, urechile minţii sunt cele care se închid. Dacă noi sau pledoaria noastră suntem percepuţi ca o ameninţare, nu vom fi ascultaţi. La baza acestei dificultăţi pândeşte vechiul nostru prieten şi inamic, *frica*. Dacă *Celuilalt* îi este frică de noi, uşile vor rămâne ferecate. Vom pierde până să apucăm să rostim prima vorbă.

Ce temeri stau pitite în mintea *Celuilalt*? Numiţi-o voi pe oricare şi veţi vedea că o regăsim acolo:

— Dacă îţi accept pledoaria, nu mă voi simţi ca şi cum am cedat?

— Mi-e teamă că mă vei percepe ca fiind slab.

— Voi pierde respectul tău dacă sunt de acord?

— Aş putea suferi vreun prejudiciu?

— Ce altceva aş putea pierde? Bani, importanţă, putere, poziţie?

— Ar trebui să recunosc că nu am dreptate?

— Nu m-aş putea trezi într-o poziţie incomodă, chiar nerezonabilă?

— Ar fi de aşteptat din partea mea să fac ceva ce n-aş dori să fac?

— Mi s-ar micşora puterea?

— Faptul că recunosc, nu ar reînvia vechi amintiri dureroase ale unei capitulări anterioare?

— Ar trebui să-mi asum riscul de a mă gândi la ceva nou?

— Pe scurt, pledoaria ta, aparent sau de fapt, îmi ameninţă bunăstarea?

Dacă răspunsul este afirmativ la oricare dintre aceste întrebări, *Celălalt* nu va asculta pledoaria. Ar putea aduce contraargumente. Ar putea striga şi întrerupe. Ar putea ţipa şi umple atmosfera cu lucruri logice şi ilogice, cu epitete şi insulte şi tot nu ne-ar asculta. Astfel, înainte ca *Celălalt* să se deschidă pledoariei noastre, trebuie să facem faţă fricii *lui*.

Puterea de a-l împuternici pe *Celălalt*: Cheia de a-l face receptiv la pledoaria noastră este să-l *învestim cu puterea* de a ne respinge. Cheia este de a-i preda *Celuilalt* puterea. Renunţând la putere în favoarea *Celuilalt*, evităm frica lui faţă de noi sau de pledoaria noastră. Dacă *Celălalt* păstrează puterea, puterea clară, recunoscută de a ne accepta sau respinge pledoaria, nu mai rămâne nimic împotriva căruia *Celălalt* trebuie să se apere.

Plăcintă de raton: Cum reacţionăm când cineva foloseşte puterea pentru a ne vârî pe gât o pledoarie? Să spunem că un prieten de-al meu s-a întors de curând dintr-o expediţie de vânătoare şi a făcut o plăcintă din ratonul pe care-l prinsese. Scoate plăcinta din cuptor, vădit încântat de efortul său culinar şi mă

pune să iau o bucată mare din ea. Fie şi doar ideea, mie îmi repugnă până în vintre. Ratonii au lăbuţe care seamănă cu mâna de om, par că poartă o mască pe faţă şi fac lucruri nostime, inclusiv uciderea găinilor fermierului - pe care le duc la pârâu şi le spală bine înainte să le mănânce. Acesta este, aparent, tot adevărul despre ratoni. Să ne imaginăm discuţia:

— Băi, ia uite-te la plăcinta mea de raton! Ia uite ce crustă are! Prietenul nu se uită la mine să vadă oroarea de pe faţa mea. Ce zici, frăţioare, e o chestie, nu?

Tăcere din partea mea. M-am închis - de frică. O să fiu pus să mănânc ceva la fel de scârbos pentru mine ca un shake din ficat crud. În fine, se uită la mine.

— Ce-i mă, nu-ţi place plăcinta de raton? Ia ... Tăie plăcinta în felii mari, sfârtecând-o cu un cuţit uriaş de măcelar. Dinăuntru se scurge un sos maro.

— Ia uite ce sos! L-am condimentat perfect pe bătrânul şobolan. Uite-te la ceapă, la morcovi, la cartofi! Bagă o furculiţă în plăcintă, străpunge o bucată de carne, şi-o vâră-n gură şi o molfăie lacom, ceea ce mă face să mă gândesc la Jerry Lewis mestecând o minge de softball[56]. Un fir de salivă maro i se scurge pe la colţul stâng al gurii, iar buzele îi sunt pline de sos.

Împunge o altă bucată de carne şi mi-o vâră sub ochi. Eu mă retrag.

— Ei, pentru Dumnezeu, ce ai, frate? E plăcintă de raton, bre! Dacă şezi prin părţile astea şi ai ceva clasă, nu se poate să nu-ţi placă. Ce te porţi ca un papă-lapte de pe alte meleaguri? Acum era pusă în discuţie bărbăţia mea.

— Şi în China se mănâncă câini, o trântesc eu în final.

— Ei, acilea nu-i China şi io nu-s f'un mâncător dă câini. Apoi se întoarce cu spatele şi spune: Dacă mi-ai fi prieten, ai mânca din plăcinta mea.

— Prietenia nu ar trebui să depindă de mâncatul împreună al unei plăcinte de raton, spusei.

[56] Varietate de baseball care se joacă cu o minge mai mare şi mai moale decât în varianta clasică.

— Hai. Mănâncă asta! E pentru binele tău, fir-ar să fie. Ca să devii şi tu bărbat. Prietenul meu mă apucă, la modul prietenesc şi încercă să-mi vâre pe gât o bucată.

În aceste condiţii, nu mă gândesc doar să renunţ la prietenia lui, dar de-acum încolo voi detesta probabil tot ce are legătură cu ratonii, inclusiv câinii-ratoni[57], ţinutul ratonilor, căciula de raton şi vânătorii de ratoni.

Nu putem îndesa pe gâtul nimănui o pledoarie - şi nici o plăcintă de raton. Pe de altă parte, ar fi fost posibil ca prietenul meu să mă învestească cu puterea de a gusta o plăcintă de raton. Să zicem că, stând în faţa cuptorului, ar fi remarcat în trecere:

— Îmi amintesc prima oară când cineva a vrut să-mi dea să mănânc plăcintă de raton. Mi s-a făcut o scârbă de nedescris, dar după ce am gustat o dată, am fost vrăjit.

— Nu e vorba de gust, ci de idee, aş răspunde eu.

— Ştiu. Şi mie mi-a fost foarte greu să mănânc un purcel de lapte. Eram deunăzi la o petrecere şi l-au adus pe micuţ pe un platou, cu cap cu tot şi cu un măr îndesat în gurita lui arsă...

— Mie îmi place porcul la frigare, zic eu.

— Zău? Pare surprins. Cel puţin ratonul ăsta nu se uită la noi în timp ce-l mâncăm.

— În timp ce-l mănânci *tu*.

— Viaţa ţi se îmbogăţeşte prin noi experienţe, spune în timp ce scoate plăcinta din cuptor.

— De ce nu mănânci şi pisici, atunci? ripostez iute şi muşcător.

— Ai dreptate, zice. Iar eu trebuie să recunosc că plăcinta arată delicios, cu crusta ei maronie. Şi mai e şi mirosul acela îmbietor care umple bucătăria. Prietenul nu s-a dedat la nici o ostilitate şi m-a împuternicit să accept provocarea. Taie o bucăţică şi o pune pe o farfurie. Morcovii şi cartofii aburind şi bucăţile de ardei verde se amestecă cu bucăţele mici de carne şi arată încântător de delicioase. Ia o înghiţitură mică, o meste-

[57] Li se mai spune câini-veveriţă, animale înrudite cu vulpile.

că, o savurează, îşi mişcă capul ca într-o aprobare tăcută, îşi linge buzele şi mai ia o înghiţitură.

— Nu aş putea cere cuiva să mănânce ceva atât de ciudat care are un gust aşa de bun, spune el rânjind spre mine.

— Atunci nu-mi cere, răspund.

— Nici prin cap nu-mi trece, atâta vreme cât nici tu nu-mi ceri să mănânc un purceluş din-acela de lapte care este sufocat fără milă când i se vâră un măr în guriţa lui nevinovată.

— Ei, la naiba, zic eu, simţind că am fost abandonat. Dă-mi şi mie o înghiţitură din plăcinta asta a ta. Apoi, străpungând cu furculiţa o bucăţică de carne şi o bucată de ceapă, aş putea spune: Să fiu al naibii, seamănă la gust cu puiul. Apoi, uitându-mă la pisică: Deci, apropo de experienţe noi, să facem friptură de pisică mâine seară la cină?

De câte ori încep o pledoarie, încerc să nu uit că nu-l pot face pe *Celălalt* să mănânce plăcintă de şobolan. Conferindu-i *Celuilalt* puterea de a respinge pledoaria, arătându-i că decizia îi aparţine doar lui, adoptăm o poziţie fără să riscăm o respingere, pentru că, dacă nu l-am împuternici astfel, el ar rămâne mereu închis şi refractar faţă de argumentele noastre şi am pierde de fiecare dată.

Să descoperim frica, să îmblânzim teroarea: Vom putea vedea mai clar această dinamică prin următoarea parabolă: Un vânător s-a rătăcit în munţi de mai multe zile şi, fiind extenuat şi aproape mort de foame, dădu peste o colibă în pădure ocupată de un pustnic, un diavol bătrân cunoscut pentru ostilitatea lui agresivă împotriva oricui îi încalcă teritoriul. Dar foamea l-a făcut pe vânător să dea ochii cu pustnicul.

Vânătorul ar fi putut aborda nenumărate strategii: de pildă, ar fi putut să apară în faţa uşii pustnicului cu arma încărcată, să-i ceară acestuia să se predea şi, în vreme ce îl ţinea la respect cu arma, ar fi putut încerca să-i ia mâncarea. În acest caz, vânătorul ar fi fost chemat ulterior în justiţie pentru a da socoteală de fărădelegea lui. Pe de altă parte, pustnicul s-ar putea repezi înspre armă şi totul s-ar termina cu împuşcături.

Dacă vânătorul l-ar împuşca pe pustnic, s-ar face vinovat de omor. Dacă ar fi împuşcat, s-ar termina oricum cu el.

Vânătorul a ales o soluţie mult mai înţeleaptă. A bătut la uşă, iar când pustnicul a deschis uşa, l-a salutat şi i-a dat arma cu patul puştii înainte. Surprins, acesta luă arma.

— Mă întrebam dacă n-am putea face schimb, să-ţi dau arma pe ceva de mâncare? zise vânătorul. Mi-e tare foame. Astfel, simţindu-se la adăpost de arma vânătorului şi recunoscător pentru că s-a ţinut cont de el şi a fost respectat, pusnicul invită vânătorul în colibă, îi făcu de mâncare, iar când aceasta termină masa, îi dădu arma înapoi şi îl îndrumă cum să iasă din pădure.

Dând posibilitatea *Celuilalt* să ne accepte sau să ne respingă pledoaria îi înlăturăm frica, frica ce ne copleşeşte mereu. Am putea, de exemplu, să ne ducem la partenera noastră şi să-i spunem:

— M-am săturat de munca asta. O să plec în vacanţă săptămâna viitoare. Ori îţi iei liber de la serviciu şi vii cu mine, ori plec oricum. În acest caz e foarte posibil să plecăm singuri. Sau am putea spune:

— Dragă, sunt la pământ cu nervii, ceea ce ştiu că simţi şi tu. Când poţi să-ţi iei liber de la serviciu, cu cât mai repede cu atât mai bine, aş vrea să ne luăm o mică vacanţă.

— Da, zice ea. Unde? Şi e deschisă şi dispusă să-ţi asculte pledoaria despre excursia de vis din Argentina.

Când fiul vrea să-i facă pe părinţi să înţeleagă de ce ar prefera să fugă împreună cu mireasa lui decât să suporte un zaiafet costisitor de nuntă acasă, pledoaria fiului ar putea suna cam aşa:

— Detest nunţile mari. Voi pleca la Reno să mă însor într-o capelă mică.

— Dar ştii cât de mult am aşteptat, eu şi taică-tu, nunta asta. Înseamnă mult pentru noi, imploră mama.

— Sigur, zice băiatul. Nunţile fastuoase sunt tocmai prilejul potrivit pentru tine şi tata să vă daţi mari în faţa prietenilor. E nunta noastră, nu a voastră. După acestea, oricât s-ar

pocăi, fiul va trebui să repare inimile zdrobite pentru tot restul vieții lui.

În schimb, el ar putea pleda:

— Mamă, noi ne-am făcut planuri pentru o nuntă mică, doar a noastră. Ne-am dori, cu binecuvântarea ta şi a lui tata, să fugim la Reno şi să ne căsătorim.

— Dar ştii cât de mult am aşteptat, eu şi taică-tu, nunta asta. Înseamnă mult pentru noi.

— Ştiu, mamă. Dacă chiar vrei să facem nunta acasă, o s-o facem. Dar nu asta vrem noi, eu şi cu Betsy. Majoritatea mamelor vor să-şi ştie copiii fericiți. Acestei mame i s-a dat ocazia să arunce un văl de nefericire asupra unui eveniment care ar trebui să fie culmea fericirii. Având asemenea puteri, mamele de obicei nu le folosesc împotriva copilului lor. Dar dacă băiatul nu i-ar fi conferit mamei această putere, întâlnirea ar fi putut foarte bine deveni izvorul resentimentelor pentru tot restul vieții.

La fel de bine, mama ar putea conferi fiului puterea. Ea ar spune:

— Foarte bine fiule, e nunta ta, a ta şi a lui Betsy. Nu e a noastră. Orice hotărâți să faceți, noi vă vom da tot sprijinul. Fiul, învestit cu putere, îşi va asculta mai cu atenție mama când îi spune cât de mult înseamnă pentru ea să fie nunta acasă, unde s-ar aduna toată familia şi să participe la acest eveniment, cel mai important pentru mame. Chiar dacă fiul nu îşi va schimba hotărârea, mama va şti că nu a fost dată deoparte, că a fost ascultată.

Când un medic bun vrea ca pacientul său să facă o operație necesară, îl împuterniceşte pe acesta să-şi exercite propria judecată:

— Consultă şi alt doctor. Informează-te. Vorbeşte cu alți pacienți care au suferit de aceeaşi boală şi s-au vindecat. Hotărârea îți aparține, îi spune doctorul.

Şeful care vrea ca angajatul său să muncească mai mult timp pe bani mai puțini ar putea să-şi înceapă pledoaria astfel:

— George, avem o problemă. Aş vrea să stăm de vorbă.

— Ha, ce? Îl invită pe George în birou şi, după ce acesta ia loc, şeful îi înmânează ultima situație financiară a întreprinderii.

— Să ne uităm aici. Şi încep să discute despre situația firmei. Patronul trece în revistă toate etapele pe care le-a parcurs firma pentru a putea aduce economii: George, se pare că va trebui să mai facem şi alte reduceri dacă nu găsim altă soluție. Şeful nu renunță la puterea lui, dar George a fost cooptat în procesul de rezolvare a problemei, de luare a deciziilor. Oricare ar fi deznodământul, George simte că i s-a dat o şansă clară de a se face ascultat, iar şeful simte că hotărârea sa nu va fi percepută ca una arbitrară.

Când țin pledoaria finală în fața juriului, deseori mă folosesc de o poveste binecunoscută printre avocații pledanți, „Povestea păsării." Nu mai ştiu de unde provine. Nu eu am inventat-o, dar e o parabolă care conferă în mod strălucit juriului puterea şi în acelaşi timp îl obligă să facă dreptate - în favoarea cazului meu. Iată povestea:

A fost odată un bătrân înțelept şi un puşti năzdrăvan. Puştiul avea o singură dorință - să arate că bătrânul înțelept nu este decât un nerod. Năzdrăvanul avea un plan. Prinsese o păsărică plăpândă în pădure. Cu păsărica ascunsă în palme, planul băiatului era să-l întrebe pe bătrân:

— Moşule, ce am în mână? La care bătrânul înțelept i-ar fi răspuns:

— O păsărică, băiete.

Apoi puştiul l-ar fi întrebat:

— Moşule, pasărea e vie sau moartă? Dacă bătrânul ar răspunde că e moartă, năzdrăvanul ar deschide palmele şi ar da drumul păsării să zboare în pădure. Dar dacă ar spune că e vie, băiatul ar zdrobi pasărea în palme şi ar apăsa până ce pasărea ar muri. Apoi, ar deschide palmele şi ar spune:

— Vezi, tataie, e moartă!

Astfel, năzdrăvanul se duse la moşneag şi îi spuse, aşa cum plănuise:

— Moşule, ce am în mână? Bătrânul răspunse:

– O păsărică, băiete.

– Moşule, spuse apoi băiatul cu vocea plină de dispreţ, pasărea e *vie* sau *moartă*?

La care moşneagul, privind către băiat cu ochii lui bătrâni şi cumsecade, îi spuse: – Pasărea e în mâinile *tale*, fiule. Atunci, eu mă întorc către juriu şi spun:

– Aşadar, doamnelor şi domnilor, şi viaţa clientului meu e în mâinile voastre.

Această întâmplare e o minunată poveste despre învestirea cu putere, prin care soarta clientului este pusă în mâinile juriului. Nu mai avem de-a face cu o întrecere între avocat şi juriu. Cu toate acestea, juriul ştie din poveste că, în ciuda puterii sale totale, nu trebuie să ucidă pasărea – viaţa clientului meu, pe care i-am pus-o în mână.

A trata oamenii de sus: Există mai multe căi prin care cei care susţin o pledoarie încearcă să-l facă pe *Celălalt* să se deschidă pentru a le recepta argumentele. Unii vorbitori, fără să se teamă de inteligenţa auditoriului, îşi încep discursul într-o manieră insultătoare şi condescendentă în acelaşi timp. De câte ori nu am auzit vorbitori începându-şi discursul cu ceva de genul „Nici nu vă pot spune cât sunt de încântat şi de privilegiat să mă aflu aici în această seară în compania acestui grup distins de americani de seamă şi a frumoaselor lor soţii" sau alte asemenea vorbe goale, când toată lumea ştie că oratorul a fost angajat să vorbească, în vreme ce el mai degrabă ar paşte broaşte ţestoase desculţ pe tăciunii din infern decât să stea în faţa acestor cretini plictisitori pe jumătate beţi cărora să le ţină, pe jumătate beat, un discurs la fel de plictisitor ca şi ei. Nu cu aroganţa reuşeşti să deschizi inima publicului. Reciproca este valabilă.

Repet, a da publicului posibilitatea de a hotărî este cea mai bună cale. Iată cum putem începe discursul: „Am venit aici să vă împărtăşesc un vis. Voi aveţi puterea de a-l transforma în realitate." Nu aţi vrea să auziţi care este visul vorbitorului asupra căruia aveţi atâta putere? „Aş vrea să vă vorbesc

despre un nou program care le va da slujbe celor fără adăpost, care îi va transforma în nişte oameni folositori, membri mândri ai societăţii noastre." Acum publicul este captivat. Nu a fost tratat de sus, nu a fost linguşit. Publicul nu şi-a blocat urechile. Învestit cu puteri, este gata să şi le exercite.

Să lăsăm glumele în sarcina glumeţilor: Unii vorbitori încearcă să-şi încălzească auditoriul cu câte o glumă, care poate fi nostimă sau nu. Dacă nu-i reuşeşte, vorbitorul se află în faţa unui dezastru. Asistenţa este obligată să râdă, dar un râs forţat sună ca o gâlgâire din iad, iar discursul e deja un eşec. Dacă gluma este nelalocul ei sau fără legătură cu contextul, sau aluzia este trasă de păr, mai bine am fi lăsat gluma în cartea de bancuri de unde am luat-o. Când gluma nu se potriveşte cu tonul prezentării, tot discursul va avea de suferit. E ca şi cum ai alerga prin amfiteatru îmbrăcat în clovn, ai face nişte giumbuşlucuri şi apoi, după ce te-ai schimbat în costum şi cravată, te aştepţi ca publicul să te ia în serios. Eu nu spun niciodată publicului bancuri pentru a încălzi atmosfera. Am ajuns să împărtăşesc împreună cu el ceva ce este mai important pentru mine. De obicei vin de foarte departe, pentru că Jackson Hole, Wyoming este departe de orice. Nu am timp de bancuri dar, cu toate acestea, înainte de finalul discursului, publicul a râs deja de mai multe ori.

Nici unul dintre marile discursuri din istorie nu a avut momente de încălzire. După bombardamentul de la Pearl Harbor, Roosevelt nu şi-a început cu o glumă celebrul discurs despre „O zi ce va rămâne o zi infamă". Nici discursul lui Martin Luther King „Am un vis" nu a început cu o glumă, deşi reverendul dr. King putea să facă asistenţa să râdă când vroia el. Nu ne ducem la şef şi-l încălzim cu o glumiţă când vrem să ne accepte o propunere. Nu ne începem cu un banc pledoaria în faţa soţului sau soţiei în legătură cu ceva important pentru noi. Glumele deschid apetitul pentru distracţie. Vrem, cu siguranţă, ca publicul să ne placă. Dar publicului nu-i plac neapărat cei care spun glume. Nu am venit să facem pe măscăricii,

iar dacă creăm această iluzie începând discursul cu o serie de glume, aproape întotdeauna dăm greş şi ca umorişti, şi ca oratori de clasă.

Am văzut de multe ori cazuri când publicul, dacă ar fi fost întrebat la sfârşit ce-şi amintea din discurs, poate cu puţin noroc şi-ar mai fi amintit doar glumele.

Prezentarea ca punte de legătură: Dacă vorbitorul a avut parte de o bună prezentare, încălzirea publicului este de cele mai multe ori inutilă. Se poate vedea după feţele asistenţei, sunt nerăbdătoare. Tu, ca vorbitor, simţi căldura interioară, eşti complimentat, eşti acceptat. Eu, de cele mai multe ori, intru imediat în subiect. Dar niciodată nu mi-am început discursul cu genul de deschidere oribilă care induce o plictiseală fără cusur pe care o are de îndurat asistenţa când vorbitorul începe să relateze o întreagă poveste despre cum a ajuns el acolo şi de ce greutăţi s-a izbit în vreme ce se pregătea să se adreseze auditoriului său, ceva de genul: „Când George, preşedintele vostru, m-a rugat să iau cuvântul, m-am gândit ...". Această călătorie nemiloasă şi banală unde sălăşluieşte veşnicul plictis mă face să-mi vină s-o iau la fugă spre cea mai apropiată ieşire.

Nevoia pozitivă de a fi pozitiv: Fie că o pledoarie ia forma unui discurs, a unei cereri de ajutor sau a unei încercări de a-l convinge pe *Celălalt* de ceva, prezentarea va trebui să înceapă prin realizarea unui *contact pozitiv* între noi şi *Celălalt*. Să vă arăt ce vreau să spun:

Mergi pe un drum şi un străin te opreşte.

— Salut, zice străinul, ieşindu-ţi în faţă. Tocmai am deschis o sticlă de bere. Îţi întinde sticla. Te-ar tenta o înghiţitură? Tu treci pe lângă el şi spui: — Nu mulţumesc, continuându-ţi drumul şi lăsând străinul acolo singur şi respins.

Dar, dacă ai sta într-un bar cu prietenii iar un admirator pe care nu l-ai văzut niciodată, din capătul celălalt al încăperii, ar trimite chelneriţa să-ţi ofere ceva de băut, poate că ai accepta. Prima întâlnire cu străinul pe drum a fost un contact negativ, o apariţie nedorită. Cea de-a doua a fost un contact pozitiv, o ofertă, un compliment.

Trebuie să ne începem pledoaria creând un raport între noi şi *Celălalt*, un contact *pozitiv*. Dar cum am putea face oamenii să ne placă? Toţi vrem să fim plăcuţi. Cu toate acestea, aproape toată viaţa mea am ştiut că există oameni care nu-mi sunt prieteni. Când apăr un acuzat nepopular într-un proces penal, toţi prietenii şi toate rudele victimei mă văd ca pe un duşman. Când preiau o cauză nepopulară, partea adversă mă priveşte cu ostilitate. Când dau glas unui imbold rebel, când atac credinţe adorate, când îmi expun părerile în faţa corectitudinii politice, îmi fac hoarde întregi de duşmani, ca şi cum aş da cu ciocanul într-un stup. Repudierea este preţul plătit pentru personalitatea proprie. Este preţul plătit de apărător. Respingerea este patul pe care şi-l aşterne răzvrătitul.

Întrebarea rămâne însă: Cum realizăm un contact pozitiv cu un public pentru a-l face receptiv la pledoariile noastre?

Zâmbind: Ce ziceţi de mult zâmbet? Vedem persoane cu un zâmbet permanent tencuit pe faţă, un obicei căpătat din ideea că unui zâmbet amabil i se răspunde, de obicei, cu alt zâmbet amabil. În plus, oamenii drăguţi zâmbesc, iar nouă ne plac oamenii drăguţi, nu-i aşa? Zâmbetele amabile aduc bani. Agenţii de publicitate de la televizor ne zâmbesc fără încetare. Ni se vând maşini, şampoane şi hamburgeri cu zâmbete amabile. Deşi există nenumărate feluri de zâmbete - zâmbete fericite, zâmbete sexy, zâmbete atotcunoscătoare, zâmbete „ţi-am spus eu", zâmbete malefice, zâmbete de tachinare, zâmbete triste şi zâmbete dezagreabile - zâmbetul amabil pur şi simplu este arma favorită a celor care vor să-i plăcem şi care vor, în schimb, ceva de la noi.

Oamenii politici ne aruncă zâmbete amabile ca nişte costume fără de care, să înţeleg, se simt dezbrăcaţi. Zâmbetul tip „Galantul", tatuat pe faţă, reprezintă proprietatea exclusivă a politicienilor, a agenţilor publicitari şi a celor în care nu trebuie să avem încredere.

A fi amabil: Dar vin eu şi spun, nu e agreabil să fii amabil. Este agreabil să fii respectat. Este agreabil să ai dreptate. Este agreabil să fii cu picioarele pe pământ. Este agreabil să iubeşti şi să fii tandru. Este agreabil să te implici şi să fii curajos. Dar nu e agreabil să fii doar amabil. Când mi se spune că cineva este o „persoană amabilă", eu o evit ca pe o persoană care probabil îmi va furniza un şir nesfârşit de zâmbete amabile. O persoană care este de acord cu tot ce spun este o persoană care face onanism social. Mă rog ca un singur epitaf să nu fie încrustat pe mormântul meu, după ce voi muri: „Aici odihneşte un tip de treabă." Prietenii mă asigură că nu am mari şanse.

Dacă te-ai opri la un cocktail şi ai privi oamenii angrenaţi în conversaţii, ai vedea că pe aproape toate feţele sunt imprimate zâmbete amabile. Ca şi cum şi-ar fi pus măştile cu zâmbete amabile când au intrat în cameră. Indiferent la cine te-ai uita, oamenii îşi zâmbesc unul altuia. Te-ai putea gândi „Cât de extraordinar trebuie că se simt cu toţii! Şi cât de drăguţi, cât de *amabili* sunt toţi!". Cu toate acestea, ştii că locul nu e plin de oameni amabili, ci de o mare diversitate de ticăloşi, falşi, bătăuşi de neveste, nenorociţi care abuzează de copii, escroci şi gangsteri sociali de un fel sau altul, fără să-i mai pomenim pe cei câţiva oameni cumsecade care sunt îngrozitor de plictisiţi şi de-abia aşteaptă să ajungă acasă.

Dacă ai privi cuplurile plecând de la petrecere ai vedea că în drum spre maşină şi-au scos deja măştile-zâmbet. Unii înjură şi bombăne petrecerea. Alţii sunt înfuriaţi pe soţi/soţii pentru că nu le-au acordat suficientă atenţie sau pentru că au acordat prea multă atenţie altora. Pe unii îi doare capul sau sunt plictisiţi. Toţi ştim aceste lucruri, chiar şi atunci când răspundem celor care ne aruncă un zâmbet amabil nesincer când ne urează noapte bună şi exclamă: „Ce petrecere minunată a fost!".

Zâmbitul permanent, adoptarea atitudinii de tip amabil, nu ne conferă credibilitate şi nu-l face pe *Celălalt* receptiv faţă de argumentaţia noastră. Zâmbetul nu trebuie să ne *ascundă* sentimentele. Trebuie să zâmbim atunci când *simţim nevoia* să

zâmbim. Trebuie să zâmbim dacă ne simţim fericiţi sau apropiaţi de *Celălalt*. Trebuie să zâmbim dacă suntem amuzaţi. Dar hai să nu zâmbim doar pentru a-l face pe *Celălalt* să se deschidă în faţa pledoariei noastre, pentru că detectorii săi de credibilitate îi vor depista pe aceia ale căror zâmbete nu sunt sincronizate cu împrejurările sau cu persoana care susţine pledoaria. În loc să obţinem o acceptare a reuşitei, zâmbind amabil am crea cel mai probabil o mlaştină în care pledoaria noastră se va scufunda în neîncredere şi îndoială.

Eu susţin că, pentru a fi plăcut, trebuie să fii respectat.
Pentru a fi respectat, trebuie să fii vrednic de crezare.
Pentru a fi vrednic de crezare, trebuie să fii tu însuţi.
Fără mască.
Dezbrăcat.
Fără zâmbete amabile când nu ai chef să zâmbeşti.
Pentru a fi acceptat, trebuie să spui pur şi simplu adevărul.
Spune doar adevărul gol-goluţ!

A spune adevărul, adevărul dureros: Aşadar, cum stabileşti raportul, *legătura pozitivă* cu *Celălalt? Ce-ar fi să spui adevărul?* În faţa unei asistenţe de care vroiam să mă apropii am spus:

— Pe mulţi dintre dumneavoastră nu-i cunosc şi mulţi dintre dumneavoastră nu mă cunoaşteţi. Mi-aş fi dorit să fi fost vechi prieteni. Mi-aş fi dorit să ne fi ştiut de ani de zile. Mi-aş fi dorit să vă cunosc copiii şi să fi împărtăşit momentele importante ale vieţii împreună. Şi atunci ne-ar fi fost atât de uşor să vorbim unii cu alţii. Dar, înainte să termin aici, sper să ne cunoaştem mult mai bine şi să devenim prieteni.

Unui procuror cu faţă de om rău, în faţa căruia trebuia să pledez pentru nişte concesiuni într-un proces, am început prin a-i spune adevărul:

— Nu vă cunosc, decât după reputaţie. Mi s-a spus că sunteţi un om imparţial şi că nu sunteţi atât de fioros pe cât păreţi. Sper să putem vorbi cinstit şi deschis. Vreau să fac un târg cu dumneavoastră, lucru imposibil dacă nu voi fi în stare

să vă conving că şi eu sunt o persoană dreaptă în care puteţi avea încredere.

Pentru a stabili o legătură cu un judecător ostil - marea lor majoritate e ostilă (am ajuns la concluzia că îmbrăcarea robei negre transformă ceea ce a fost cândva un suflet bun şi generos într-un vid negru şi cătrănit) - îi spun acestuia adevărul:

— Domnule judecător, ştiu că sarcina dumneavoastră aici este să urmaţi litera legii, iar uneori sarcina vă este foarte mult îngreunată de avocaţi, care nu vă spun adevărul. În cazul nostru, adevărul e că majoritatea probelor nu este în favoarea clientului meu. În trecut, cei mai mulţi judecători nu au văzut legea aşa cum îmi doresc eu s-o vedeţi dumneavoastră în acest caz. Deşi majoritatea probelor nu e de partea noastră, dreptatea este şi, în final, o judecată de succes înseamnă să faci dreptate. Daţi-mi voie să vă demonstrez că dreptatea se află de partea noastră.

Îmi amintesc de o poveste despre un bătrân care a venit în Wyoming din Arkansas pentru a se face fermier. Muncise din greu toată viaţa şi şi-a extins treptat mica fermă de vite cumpărând fermele învecinate, până ce a devenit unul dintre cei mai mari fermieri ai ţinutului. Henry este numele bătrânului fermier.

Într-o zi, Henry a hotărât că i-ar mai trebui un împrumut de la bancherul cu care făcuse afaceri de-a lungul timpului. Călare pe catârul său, Henry s-a dus la Lander, Wyoming, un mic târg de vite unde se afla banca. Era îmbrăcat cu o salopetă şi avea pe cap pălăria veche şi murdară, dezvăluindu-şi latura de provincial. Tropăi prin bancă cu ghetele lui grosolane până la biroul preşedintelui băncii.

— Domnule Hayes, venii să vă văz.

— Este întotdeauna o plăcere să te văd, Henry. Ia loc. Care-i problema?

— Păi, io vroiam să vă fac o întrebare, domnule Hayes, zise Henry în timp ce se aşeza în faţa bancherului.

— Nu mai spune, Henry. Ce întrebare?

— Păi, domnule Hayes, mă întrebam dacă v-oţi fi îmbăiat dă dimineaţă.

— Cum? întrebă bancherul prea şocat pentru a se simţi jignit.

— Păi, mă întrebam dacă v-oţi fi îmbăiat dă dimineaţă, repetă Henry.

— De ce mă întrebi tu aşa ceva, Henry? Bineînţeles că am făcut baie de dimineaţă.

— Păi, voiam să ştiu dacă făcurăţi baie penş'că voi să împrumut bani de la 'mneavoastră şi ştiu că tre' să vă pup în fund pentru asta. După care, Henry a căpătat împrumutul.

Uneori când *Celălalt* este ostil, cheia acestei ostilităţi este unica modalitate de a-l face să fie receptiv la pledoarie. Am fost solicitat odată să ţin un discurs la o convenţie a agenţilor de vânzări imobiliare. Fusesem ales ca vorbitor pentru poziţia mea binecunoscută în favoarea protejării mediului şi pentru că preşedintele convenţiei trebuia să prezinte un program echilibrat. Pentru unii eram unul dintre acei eretici iubitor-de-copaci care cauzau cele mai mari daune afacerilor imobiliare.

Prezentarea care mi s-a făcut a fost indiferentă şi răutăcioasă. Suna cam aşa:

— După cum ştiţi, domnul Spence a dat cândva în judecată o corporaţie pentru că a omorât din greşeală nişte copaci cu insecticid. Copacii aparţineau vecinilor acestei corporaţii, iar Spence a obţinut la tribunal o compensaţie uriaşă pentru clienţii lui, compensaţie care valora mai mult decât pământul propriu-zis - cu sau fără copaci. Domnul Spece este de mulţi ani un ghimpe în coasta dezvoltărilor imobiliare din acest stat dar, pentru corectitudine, trebuie să ascultăm şi varianta lui, nu de alta decât pentru a şti care îi sunt argumentele şi pentru a ne putea pregăti să le contracarăm. Râsete. Aşadar, îi dau cuvântul domnului Spence, renumitul avocat iubitor-de-copaci.

Cum să deschid o uşă care mi-a fost trântită în nas în felul acesta? Am început prin a mă referi la prezentare.

— Dacă aş fi ştiut că voi avea parte de o asemenea prezentare, nu m-aş mai fi arătat pe aici în seara asta, începui eu.

Acest lucru era adevărat şi publicul o ştia. Au râs - dar numai puțin.

— Mă simt ca o râmă în ograda găinilor, am spus. Mai bolborosiră un pic. Iar, cât priveşte procesul pentru acei copaci - copacii ucişi erau nişte prieteni de-ai mei. I-am îmbrățişat pe fiecare dintre ei de zeci de ori. Au râs, dar suna mai mult a bătaie de joc.

— Unul dintre copaci era fată şi o chema Shirley. Alta era Lulu Bell. Au râs din nou. Îmi amintesc că am ținut mult la una. Avea ochi negri drăgăstoşi şi toamna purta o rochie galbenă drăguță. Când cânta primăvara îşi înalța ramurile la cer iar frunzele îi tremurau şi se înfiorau la cea mai mică adiere de vânt. Era splendid. Nu vă pot face cunoştință cu toți măcălendrii sau cicadele care i s-au cuibărit în brațe de-a lungul timpului. Nu pot face o listă de nume a ciocănitorilor pufoase care şi-au adăpostit puii în acest copac minunat. Nu ştiu nici câți îndrăgostiți au făcut picnic sub ramurile răsfirate şi câți copii s-au jucat de jur împrejurul său, an după an. O chema Gladys şi au ucis-o. Au ucis-o împreună cu surata sa Betty Jo şi le-au ucis pe toate celelalte surate şi au ucis şi florile de câmp de la poalele lor. Şi au râs şi şi-au bătut joc de cei care i-au iubit, cărora le-a păsat şi care au venit la tribunal să ceară dreptate.

În sală se lăsă tăcerea. Se putea auzi preşedintele scrâşnindu-şi dinții. Am aşteptat. Am auzit o tuse nervoasă din spate.

— Am venit aici în seara aceasta nu pentru a mă apăra pentru că iubesc copacii, nu pentru a mă apăra pentru că am luptat pentru cauze în a căror justețe cred, ci pentru a vă cere să vă alăturați mie în lupta împotriva acestui lucru care este total nedrept.

Apoi mi-am început pledoaria împotriva parcelării frumoasei văi Jackson Hole în subdiviziuni monstruoase, în avantajul investitorilor imobiliari.

— Dați-mi voie să încep cu o poveste, am spus. Înainte ca statuia Venus din Milo să intre în proprietatea muzeului Luvru din Paris, ea s-a aflat în posesia unui comerciant de artă venețian. Statuia era deja un mare punct de interes public. Atitudinea şi veşmântul figurinei îi conferea lui Venus o mare noblețe fiind, cu siguranță, o capodoperă, cu toată puterea conferită de o lucrare perfectă de artă. Oamenii veneau de departe pentru a vedea statuia. Şi, pe măsură ce timpul trecea şi faima statuii creştea, i-a fost atribuită şi puterea de a le face frumoase pe toate femeile care o atingeau. Negustorul de artă şi-a dat seama că ar putea scoate profituri uriaşe exploatând cererea publicului de a avea măcar o bucățică din Venus. Femei din toată țara veneau în pelerinaj s-o vadă pe Venus şi tânjeau să aibă măcar o aşchie din ea în credința că, având bucățica în posesie, ar putea deveni şi ele frumoase. Negustorul îşi făcuse un plan. Să facă o copie de ipsos după Venus şi apoi să spargă originalul în mii de bucățele dându-şi seama că profitul obținut în urma vânzării numeroaselor părți ar depăşi cu mult orice sumă pe care ar putea-o obține vreodată din vânzarea întregii opere de artă.

Convocă muncitori cu târnăcoape la atelierul unde era expusă Venus. „Spargeți-o, măi băieți, dădu el ordinul. Spargeți-o în o mie de bucăți." Îşi ridică mâna pentru a da semnalul de începere şi în momentul în care brațul era gată să cadă îi fu retezat din trup ca de o sabie nevăzută. În acelaşi moment, brațul opus a lui Venus din Milo căzu retezat. Ambele brațe, unul de carne, celălalt de piatră, căzură pe jos şi muncitorii considerară acesta ca un semn divin, care arăta că Venus nu trebuie distrusă niciodată. La scurt timp, Venus din Milo fu achiziționată de Luvru, unde se află şi în ziua de azi pentru a fi privită de toți iubitorii de frumos.

M-am oprit o clipă. În sală era tăcere. Apoi am continuat:
— Valea nu a fost creată de vreun sculptor uman. Este o operă de artă creată de Dumnezeu. Pentru mulți călători din lumea întreagă, această vale cu vârfurile sale ca turnurile şi cu lacurile imaculate reprezintă cea mai frumoasă vale din lume. La fel cum Venus din Milo s-a aflat cândva în mâinile unui negustător de artă avar care a vrut s-o distrugă pentru bani, şi această vale se află în mâinile voastre.

Am plecat de la tribună. Nu m-a aplaudat nimeni. Sala era tăcută. Când am plecat, oamenii nu au vorbit cu mine. Am crezut că discursul fusese o greşeală crasă, un mizerabil şi scandalos strigăt de îndurare, până peste câteva zile când m-am întâlnit la o băcănie cu un agent imobiliar local.

– Aţi ţinut un discurs straşnic zilele trecute, zise agentul.

– Cred că nu a fost prea bine primit, spusei.

– Ei, nu sunt prea sigur de asta. Eu am avut la vânzare două parcele în josul râului. Le-am vândut ieri, dar am ratificat un acord formal care interzice divizarea lor. Nu vroiam să împart cele două parcele şi vreo sabie invizibilă să-mi reteze braţul. Râse. Râsei şi eu.

Am fot invitat cu altă ocazie să iau cuvântul la o conferinţă naţională de mass-media. Tocmai pledasem în procesul Miss Wyoming, proces intentat de fosta Miss Wyoming revistei *Penthouse*. Revista publicase un articol presupus umoristic în care pretindea că Miss Wyoming era o aşa expertă în „arta" felaţiei încât îi făcea pe bărbaţi să leviteze. Articolul a umilit-o în aşa măsură pe clienta mea, distrugându-i capacitatea de a duce o viaţă normală, încât a fost nevoită în cele din urmă să părăsească şcoala. Nu a găsit de lucru în oraşul natal şi a intrat în armată ca asistent de pastor militar. Juriul a decis să i se acorde compensaţii în valoare de 25 milioane dolari.

Mass-media, ca noi toţi, este un apărător fervent al Primului amendament[58], iar asociaţia presei a interpretat verdictul împotriva publicaţiei *Penthouse* ca pe un atac asupra Primului amendament şi de aceea publicul era ostil. Preşedintele m-a prezentat spunând simplu: – Iată, în carne şi oase, un duşman în viaţă al libertăţii de exprimare, unul care, printr-o hiperbolă contagioasă, a putut să convingă juriul să ne priveze de dreptul sacru al exprimării libere şi să-i acorde

[58] Primul amendament al Constituţiei SUA face parte din Declaraţia Drepturilor Omului (1689) şi împiedică încălcarea a şase drepturi, printre care cel al libertăţii de exprimare, la care se face referire aici.

clientei lui daune în valoare de douăzeci şi cinci de milioane de dolari pentru presupusa lezare a sentimentelor. Asta-i dreptate, nu? Ei bine, doamnelor şi domnilor, iată omul care ştie să măcelărească Primul amendament, Domnul Gerry Spence."

Am păşit spre pupitru şi am privit la mulţimea tăcută şi ostilă. M-am simţit ca şi cum aş fi fost acuzat că am violat-o pe Scufiţa Roşie şi mă aflam în faţa gloatei care vroia să mă linşeze chiar înainte de spânzurătoare. Am aşteptat. Nimic. Am mai aşteptat. Nimic.

Apoi am spus: „Ba, p'a mă-ti." La care audienţa a izbucnit într-un hohot de râs. Unii au început să aplaude şi gheaţa s-a spart. Faptul că i-am spus publicului exact ce am simţit – adevărul – ne-a permis să micşorăm prăpastia, să stabilim o legătură, după care audienţa a putut trage concluzia că procesul contra *Penthouse* nu a fost de fapt un atac la Primul amendament, ci unul pentru a se face dreptate în cazul unui *abuz* al Primului amendament de către *Penthouse* în interes propriu.

Într-o altă împrejurare m-am salvat spunând pur şi simplu adevărul. Eram total implicat în examinarea *voir dire*[59] a unui juriu, procesul prin care juraţilor potenţiali li se pun întrebări de avocaţi pentru a hotărî pe cine selectează sau resping din juriu în cazul respectiv. În Wyoming, acest lucru are loc în prezenţa întregii liste de juraţilor, circa o sută de nume, care stau în sala de tribunal şi ascultă întrebările avocaţilor şi răspunsurile fiecărui candidat în parte.

Timp de mai mulţi ani am practicat dreptul într-o mică comunitate din Riverton, Wyoming, unde fusesem ales procuror. Ca urmare, băgasem după gratii pe copiii unora şi mă implicasem în cazuri nepopulare. Mai târziu, am practicat

[59] În limba franceză în original, expresie ce provine din franceza medievală (aproximativ între anii 1300-1600) şi care înseamnă cu aproximaţie „a grăi adevărul". "Voir dire" se referă la procesul prin care viitorii juraţi sunt întrebaţi despre experienţele lor şi eventualele preferinţe.

dreptul ca avocat privat şi am luptat cu tenacitate pentru cauza clienţilor mei, dobândind partea mea de duşmani în acel mic ţinut de provincie. Dându-mi seama de această problemă, am vrut să mă asigur - pe cât posibil - că nu acceptam în juriu pe vreunul dintre detractorii mei. Începusem să pun întrebări care să scoată la iveală aceste persoane.

— Există cineva dintre voi care mă cunoaşte sau a auzit de mine?

Aproape toate mâinile se ridicară.

— Există vreunul dintre voi care ştie ceva despre mine care i-ar putea face dificilă sarcina de a lua loc în acest juriu şi de a asculta cu nepărtinire varianta mea în acest caz?

Un tânăr cu o cămaşă de cowboy veche şi o pereche roasă de Levi's a ridicat mâna.

— Ştiu eu ceva despre dumneavoastră. Şi, până să sugerez să mergem în cabinetul judecătorului pentru a discuta problema, o trânti ca să audă toţi din sală. Babacu' zice că fuseşi avocatu' lui cân'va şi 'ce că-l trăseşi pe sfoară. Eram împietrit. Nu ştiam cine e tăică-su. Nu ştiam cum să reacţionez. Toată lista de juraţi asculta şi se monta împotriva mea - avocatul ăsta care l-a trădat pe tatăl tânărului.

După un timp destul de îndelungat, când am încercat să-mi recapăt calmul, am spus:

— Ştiu că ţi-am cerut să spui adevărul, dar trebuie să remarc că mă simt jenat ascultându-ţi răspunsul în faţa acestor oameni. Nici nu ştiu ce să spun. Şi n-am spus nimic. Cred că arătam jalnic de încurcat.

— Eh, spuse tânărul. Nu vă faceţi probleme, domnule Spence. Babacu' zice chestii d-astea despre orişicinelea. Deodată eram salvat de acelaşi jurat care mă terminase, salvat pentru că văzuse că eu am arătat deschis cine sunt, un om rănit şi umilit. În cele din urmă, dialogul acesta a ajutat la umplerea hăului dintre mine şi restul juraţilor.

AŞADAR: Pentru a-l face pe *Celălalt* să recepteze pledoaria, spune adevărul. Fii tu însuţi. E suficient.

10

Cum să prezentăm pledoaria câştigătoare

SĂ DĂM DRUMUL ZGOMOTULUI ŞI FURIEI

Instrumentul pe care îl numim „voce": Vorbim cu ajutorul unui instrument numit „voce". Dacă nu am fi aşa de bine dotaţi, am comunica cu viori, tube sau cu tobe. Instrumentele de acest fel, inclusiv vocea, sunt menite a constitui mecanismele cu care facem muzica. Dar noi uităm acest lucru. Dacă am fi în stare să amplificăm sunetele viermilor de pământ în vreme ce-şi fac galerii prin sol, ele ar fi asemănătoare cu al multor oameni care gem croindu-şi drum prin viaţa chinuitoare. Sunetul vocilor le trădează mersul abrutizat prin mocirla plictiselii.

Vocea redă muzica sufletului. Ascultaţi sunetele emise de oameni când vorbesc - doar sunetele. Ascultaţi sunetele emise de soţie, de copii. Ascultaţi sunetele emise de şef, de colegi, de soţ. Ascultaţi muzica anunţurilor de la televizor, a preoţilor, a actorilor. Nu ascultaţi cuvintele, ci doar *sunetele* şi veţi descoperi ceva în persoana care cântă la instrument.

Vocea, mai mult decât cuvintele pe care le alegem, dezvăluie cine suntem şi cum suntem. Acest adevăr poate fi uşor confirmat, cu siguranţă.

Începeţi prin cuvintele „sunt cea mai fericită persoană din lume". Puteţi citi aceste cuvinte precum un computer - plat, lent, cu spaţii între fiecare cuvânt, fiecare sunând ca cel de dinainte. Daţi-i drumul. Citiţi aşa cuvintele. Cuvintele nu con-

ving. Dacă aceste cuvinte reprezintă fericirea, atunci eu mă lipsesc de ea.

Acum rostiți - nu citiți - aceleași cuvinte ca și cum s-ar fi îndeplinit cel mai drag vis al vostru. Ascultați.

Rostiți acum aceste cuvinte ca și cum ați fi fost luat ostatic de teroriști. Sunteți legat de scaun, iar călăii vă vâră așchii de bambus pe sub unghii, obligându-vă să vă repetați vorbele pentru a le înregistra. Cum sună acum? Nu sunteți de acord? Cuvintele nu transportă sensul la fel de mult ca sunetele.

Sunt întotdeauna copleșit de venerație față de frații și surorile mele de la bară care, doar prin simpla deschidere a gurii, pot să transforme o sală de tribunal într-un cavou. Pledoariile lor sunt moarte. Ei înșiși sunt așa de lipsiți de viață încât nu aud scrâșnetul oribil pe care-l scot instrumentele lor. Îmi vine uneori să le ofer o sticlă de formaldehidă pentru a-i mai revigora. Porcii spinoși care grohăie indolent unul la altul la apogeul actului lor sexual emit o muzică mai emoționantă decât mulți avocați la apogeul pledoariei lor.

Cunosc un judecător care, chiar și în timpul unei pledoarii dinamice, închide ochii în timp ce ascultă, de parcă ar dormi. Sunt convins că face așa pentru a-i deruta pe avocați. De vreme ce are ochii închiși și, din când în când mai mormăie sau tușește, avocații consideră că tot timpul e treaz, lucru care-i permite să parcurgă dormind agonia vorbăriei monotone pe care trebuie să o îndure pe măsură ce vorbele, tot atât de delicios de crocante și de captivante ca hârtia igienică, îl înghit, îl consumă, îl înăbușă. Izbucnirile de furie față de avocați sunt singurele semne de viață din această catacombă a vârcolacilor. Nici nu e de mirare că țipă din când în când, incoerent. A fost și el cândva un om cumsecade. Vă mai amintiți? Dar asta se întâmpla înainte să fie urcat pe scaunul de judecător și să fie supus unei asemenea torturi fără sfârșit.

Gândiți-vă la apatia eternă din timpul majorității ședințelor de la firmă. Cine poate asculta raportul auditorilor? Gândiți-vă la enervanta monotonie a predicii de duminică. Nici nu este de mirare că nenumărați copii ar prefera să fie biciuiți în

loc să meargă la biserică. Gândiți-vă la interminabila flecăreală lipsită de viață a experților la tribunal. Nici nu e de mirare că jurații se roagă să fie mai degrabă încarcerați decât să asculte o zi întreagă verzi și uscate. Gândiți-vă la îngrozitor de plictisitoarele ședințe de comitet sindical, întâlnirile politice, ședințele consiliului parohial, ședințele de la școală sau ședințele despre ședințe. Vă spun eu că a strânge de gât un flecar plictisitor în loc să-l mai asculți fie și o secundă în plus este o faptă care poate fi inclusă cu succes în categoria omor admisibil.

Avem datoria să încercăm să nu „ucidem" niciodată cu plictiseala și să fim perfect conștienți de sunetele pe care le emit instrumentele noastre. Îndrăznesc să spun că mai mulți soți și soții fug mâncând pământul de legăturile lor matrimoniale, nu pentru că unul nu e bun la pat, iar altul nu a reușit în afaceri pe plan mondial, ci pentru că celălalt s-a dovedit a fi pe deplin și ireversibil plictisitor. Și dacă îl plictisim pe *Celălalt*, e foarte posibil să ne plictisim și pe noi înșine. Iată iadul pe pământ, pentru că nu există calvar mai mare de îndurat decât să fii prins în capcană cu o persoană plicticoasă căreia îi spui „tu". Iar prima măsură de apărare împotriva plictiselii este să pui ceva viață în voce.

Oribila vorbire cu ton crescător[60]**:** Luați în considere acest capriciu al vorbirii *„up-talk"*, un stil în care la sfârșitul fiecărei propoziții vocea urcă de parcă vorbitorul pune o întrebare când, de fapt, face doar o afirmație. „M-am dus la băcănie *ieri* (*ieri* este pronunțat de parcă vorbitorul ar pune o întrebare: „M-am dus la băcănie ieri?") și am cumpărat doar o pungă cu niște *chestii* (*chestii* este articulat de parcă nu ar fi sigur ce a cumpărat și așteaptă să-i confirmi) care au costat vreo sută de *dolari* (*dolari* este pronunțat ca și cum am fi întrebați dacă aceasta e suma corectă. De unde să știm noi?). Funcția vorbirii

[60] *Up-talk* în text; este vorba de un nou stil de vorbire prin care propozițiile afirmative sunt rostite cu o intonație crescătoare ca și cum ar fi propoziții interogative.

up-talk este desigur de manipulare a ascultătorului, de a pune o întrebare la care trebuie răspuns cu „da" şi astfel vorbitorul controlează propoziţie cu propoziţie. La fel, folosirea lui „ştii" în loc de virgulă şi adăugarea lui „nu-i aşa?" la sfârşitul fiecărei propoziţii sunt ticuri verbale care nu folosesc nici unui scop îndreptăţit. Nimeni care ascultă pe altcineva nu vrea să fie obligat să consimtă sau să fie transformat într-o marionetă care dă din cap.

Bagheta magică numită „carismă": Am întâlnit deja preotul sau oratorul carismatic. Ne simţim prinşi, înglobaţi, absorbiţi în interiorul lor. Marele actor ne mişcă până la lacrimi. Marele comedian ne prinde şi ne afundă într-un râs necontrolat. Ce-i asta? Cum poate, de fapt, un vorbitor să transforme auditoriul într-o gloată furioasă sau să-l facă să plângă, şi alt vorbitor, care transmite acelaşi mesaj, să adoarmă imediat sala? Ce e chestia aceasta numită carismă? De unde vine? Şi cum o putem obţine?

Carisma este o energie, energie din *zona inimii*. Dacă vorbitorul nu are nici un sentiment, nici nu are nimic de transmis şi astfel nu poate avea carismă. Vom auzi doar sunete moarte asemeni vocii de televizor care e cu foarte puţin mai bună decât cea a unui mort. *Carisma apare când sentimentele vorbitorului, în forma lor cea mai pură, sunt transferate Celuilalt.* Carisma nu este un sentiment diluat, deghizat. Este un sentiment în formă brută. Este un mijloc de transmitere către *Celălalt* a energiei noastre pure, a pasiunii noastre pure.

Gândiţi-vă aşa: să zicem că aveţi un rezervor de sentimente de frământare. Le vedeţi frământarea făcând bulbuci, clocotind? Să zicem că vreţi să transferaţi cuiva toată această agitaţie. Cum faceţi? Dacă frământarea ar fi apă, aţi putea cu un furtun să o transferaţi în sufletul ascultătorului. Aceasta e metoda vorbitorului carismatic. Având rezervorul de sentimente plin de trăiri pure, el e capabil să le transfere auditoriului printr-o ţeavă de sifon - vocea sa, prezenţa sa. Cum? Acest proces, extrem de simplificat, este după cum urmează:

- În ochii minţii, vorbitorul introduce ţeava comunicării în rezervor.
- Deschide robinetul. Energia, sentimentele urcă şi ies, eliberate.
- Energia curge spre cutia vocală şi îi activează corzile vocale.
- Energia este transformată în sunet şi ritm, care reprezintă oglinda sentimentelor, desigur.
- Energia îi activează simultan şi corpul.
- Muşchii feţei, braţele, mâinile, picioarele - corpul întreg - răspund sincronizat, desigur.
- Această energie a vocii şi a trupului iese şi intră în ţeava invizibilă a urechilor şi ochilor ascultătorilor şi pătrund în inima publicului său.
- Suntem mişcaţi, emoţionaţi, motivaţi, într-adevăr schimbaţi ca răspuns la carisma vorbitorului. Devenim ca el.

Unii ascultători sunt mai deschişi decât alţii la energia vorbitorului. Sunt mult mai mişcaţi. Unii sunt opaci la energie şi privaţi în mare măsură de experienţă. Toţi sunt însă afectaţi de ea. Putem să nu fim de acord cu vorbitorul. Ne poate inspira chiar dezgust, dar *simţim* repulsia. Influenţa vorbitorului carismatic e de neevitat.

De vreme ce carisma este procesul prin care energia emoţională a vorbitorului este transferată către public, nu ar trebui să fie prea greu să fii carismatic şi să mânuieşti furtunul metaforic al sifonului.

Dacă nu aţi aspirat nimic niciodată, s-ar putea să puteţi vizualiza mai bine experienţa vorbitorului carismatic aspirând ceva acum. Găsiţi o ţeavă scurtă. Umpleţi chiuveta cu apă. Apoi trageţi din ţeavă până vă vine apa în gură şi, menţinând presiunea, lăsaţi ţeava în jos în găleata pregătită. Veţi goli chiuveta, şi, pe măsură ce faceţi asta, gândiţi-vă că aveţi faţă de apă aceleaşi simţăminte pe care le are oratorul care-şi transferă emoţiile asupra publicului.

Să deschidem ecluza: Acum, în minte, suntem pregătiți să ne transferăm sentimentele *Celuilalt*. Concentrați-vă pe sentimente. Nu uitați, trebuie să vă simțiți sentimentele, pasiunea pentru discursul pe care îl rostiți. Țineți minte: dacă nimic nu intră, nimic nu iese. Simțiți fiorul care crește pe măsură ce vă apărați drepturile - dreptul la o creștere de salariu, la o promovare, dreptul de a se face dreptate. Simțiți-vă pasiunea înviorată de nevoia de schimbare. Simțiți dragostea care mângâie, simțiți bucuria! Simțiți sentimentele.

Unde sunt ele? Poți atinge acolo unde simți. Aici vei băga țeava de aspirație, doar deschizi furtunul și lași sentimentele să *iasă libere*.

ÎNCUIETOAREA: Nu sunt sigur că pot simți toate sentimentele de care vorbeai. Iar, dacă aș putea, nu cred că aș ști cum să le eliberez.

CHEIA: Un mod de a da drumul sentimentelor este să cânți. Citește mai departe.

Mulți oameni pretind că sentimentele le sunt blocate în spatele unor ziduri inexpugnabile. Ele plâng pentru a fi eliberate, dar ei nu le pot da drumul.

Un mod de a da drumul sentimentelor este să cânți. Dați drumul păsării captive din voi. Versurile cântecelor simple, ale muzicii country și de cowboy, muzica cântăreților de blues sunt doar niște sunete pe care cântărețul le atașează sentimentelor, la fel cum își cântă pasărea bucuria și mâhnirea. Putem înțelege sentimentele cântărețului, fie pasăre sau om, fără să-i cunoaștem limba. Majoritatea blues-urilor au, în mare, aceleași cuvinte și aceeași linie melodică, diferența fiind dată mai ales de vocea și frazarea cântărețului.

Azi, mulți au ajuns la maturitate fără să fi învățat să cânte. Au învățat, în schimb, doar să-i asculte pe alții, în special la televizor și la radio. Ca public, au devenit o parte a uriașelor mase acaparate de rețelele radio și TV și vândute cu sutele de

mii către companiile de publicitate. Dar oamenii de acest tip cântă arareori. Câtă tristețe îmi provoacă acest lucru! Imaginați-vă cum ar fi ca toate privighetorile, vrăbiile și păsările cântătoare să fie prinse și ținute prizoniere în plase uriașe și să nu li se mai dea niciodată voie să se dezvăluie în triluri cântătoare. Cum am putea exista pe lumea asta fără cântat - mai ales fără cântatul copiilor? Și cu toate acestea, cunosc copii din așa-zisele familii bune din America, cărora nici o făptură umană *vie* - tata, mama, profesorul - nimeni, nu le-a cântat niciodată. Uităm să cântăm și, ca urmare, ni se atrofiază partea muzicală a sufletului. Ne întrebăm care este izvorul violenței din țara noastră. Pot să afirm că o țară în care se cântă este o țară mai puțin violentă. Dar aceasta este alt subiect.

Când aud sunetele care scapă cu durere și dezacordat din gura avocaților, le pun uneori o întrebare simplă: „Știi să cânți?". De cele mai multe ori, ei spun „Nu". „Poți să fredonezi o melodie?" îi întreb. Mulți se îndoiesc că pot. Mulți nici nu au încercat vreodată. Dar majoritatea pot. Cânt o notă:

— Doooooooo, murmur eu. Reprodu acest sunet, le spun.

— Doooooooo, imită și ei. Începem să cântăm. E ca și cum ai învăța pe cineva să cânte la chitară, cineva care a zdrăngănit de vreo două-trei ori în viață corzile chitarei, dar nu a învățat niciodată să cânte o melodie. Trebuie să învățăm din nou să cântăm. Trebuie să învățăm sunetele tristeții, sunetele bucuriei. Trebuie să învățăm ritmurile agitate, sensibile, afectuoase, sunetele grave și puternice ale mâniei.

ÎNCUIETOAREA: Cânt sau nu, tot închis sunt.

CHEIA: Atunci, să revenim la început.

Să dăm drumul păsării cântătoare, coiotului urlător: Ascultați copiii. Ascultați muzicalitatea râsului, scâncetului, a descoperirii, a fricii. Ascultați mânia copiilor, plăcerea, surpriza și durerea. Copiii se nasc știind cum să simtă, cum să-și exprime sentimentele prin sunete și cuvinte. Sunete naturale. Cuvinte

simple. Copiii au deja ceea ce nouă ne-a fost răpit şi ceea ce noi trebuie să luăm înapoi.

Ce-ar fi să încercăm să facem un exerciţiu care ne arată modul de manifestare al copiilor? Să fim noi aşa de autosuficienţi încât nu putem încerca să fim din nou copii? Dar nu putem învăţa să simţim cu minţile noastre experimentate. Nu putem învăţa să simţim *gândindu-ne* cum să simţim sau *gândindu-ne* cum să ne exprimăm sentimentele. Simţirea nu este un exerciţiu intelectual. Trebuie să *simţim*, nu să ne gândim la sentimente.

Deci, hai să facem ceva ce ştim cu toţii că este o copilărie. Haideţi să ne asumăm riscul de a fi copii.

Intraţi într-o pădure. Sau duceţi-vă pe un vârf de deal sterp unde solul nu a fost întors de nici un plug. Mergeţi pe o plajă unde să fiţi singur, unde nu e nici o urmă pe nisip. Duceţi-vă într-un locşor din natură unde puteţi fi singuri - chiar şi într-o înfundătură din Central Park. Duceţi-vă unde puteţi să vă întoarceţi privirea fără să vedeţi pe nimeni. Luaţi această carte cu voi. Deschideţi-o la această pagină. Faceţi un semn îndoind colţul. E cartea voastră. Sau, dacă e de la bibliotecă, comiteţi această mică fărădelege. S-ar putea să vă placă. Găsiţi acum un buştean sau o piatră. Sau staţi pe jos.

Mai întâi ascultaţi liniştea: Liniştea creează o oarece nelinişte, nu-i aşa? Liniştea e ca o pânză pură, albă, care aşteaptă prima urmă de vopsea. Îndrăzniţi să pângăriţi pânza? Îndrăzniţi să rupeţi tăcerea? Dacă v-ar asculta cineva? În plină linişte vă e frică să vorbiţi cu voce tare, să rupeţi tăcerea care vă înghite cu totul? Pentru a fi din nou copil este nevoie de un act de curaj.

Apoi şoptiţi: Când eraţi copil vă prefăceaţi că sunteţi om mare. Acum, că sunteţi adult, prefaceţi-vă că sunteţi copil. Sunteţi copil, sunteţi singur. Sunteţi fericit, poate puţin agitat. Dar vă e frică să cântaţi un cântec de copii. În ciuda neliniştii, recurgeţi la acest mic act de curaj. Îngânaţi o melodie pe care o cunoaşteţi. Ceva gen „Ţăranul e pe câmp, ţăranul e pe câmp,

ura, drăguţa mea, ţăranul e pe câmp." Ştiţi voi continuarea. Stând acolo, mormăiţi orice cântec care vă exprimă sentimentele. Poate să cântaţi un cântec din *Oklahoma*[61]: *„Oh, what a beautiful morning./ Oh, what a beautiful day./ I have a beautiful feeling./ Everything's going my way."* Acum, cântaţi uşor cuvintele. Cântaţi câteva cuvinte dintr-un cântec pe care-l ştiţi. Oricare. Cântaţi ceva mai tare şi încă puţin mai tare. Vă e frică să cântaţi prea tare, ca un copil, cu toată vocea? Ca o privighetoare în prima zi de primăvară?

Nu trebuie să vă descurajaţi. Ne-au trebuit mulţi ani să ne lepădăm de spontaneitate, de libertatea de a ne exprima sentimentele. Această libertate este puterea.

Copiii sunt foarte puternici. Poată că nu veţi putea recăpăta dintr-odată puterea unui copil. Intervine mintea care spune: „Sunt o persoană matură şi inteligentă. Ce caut eu aici? Ce caut eu aici, singur, să cânt această melodie cu voce tare? Destul cu prosteala. Ce-or să creadă oamenii?".

Dacă va trebui să închideţi cartea, voi înţelege. E greu să fii copil la comandă. Avem puţină practică la acest capitol. Puteţi, desigur, să închideţi cartea. Sunteţi liberi s-o faceţi. Dar dacă închideţi cartea, nu veţi mai dori să o deschideţi din nou, să simţiţi iarăşi puterea de a fi copil, să trăiţi un sentiment nou, ceva foarte simplu, ceva numit „curajul de *a fi*," aşa cum îl numeşte marele teolog Paul Tillich.

Dar, înainte să plecaţi, să mai încercăm ceva, scoateţi-vă pantofii şi ciorapii. Mişcaţi-vă degetele de la picioare.

Ridicaţi-vă în picioare desculţ: Simţiţi ceva nou? Înţelegeţi cât de mult timp aţi stat despărţiţi de Mama natură? Gândiţi-vă la toate straturile care v-au despărţit de ea în toţi aceşti ani. Gândiţi-vă la stratul-ciorapi, la stratul-pantofi. De obicei este şi podeaua, poate mai multe rânduri de podea, uneori la zeci de metri deasupra pământului. Pe pământ se află caldarâmul şi

[61] O operă de musical cu melodii populare din Oklahoma; unul dintre ele, cel la care se referă autorul aici, este *Oh, What a Beautiful Mornin'*.

sub el, drumul. Cum e să atingeți din nou Mama natură? O simțiți acum?

Copii fiind, aveam o legătură cu ea. Eram conştienți de Mama noastră, precum sunt animalele care trăiesc legate de ea. Copii fiind, ne plăcea să ne rostogolim pe jos, să dăm cu piciorul în frunze, să zăcem la soare şi să simțim umezeala rouăi pe picioare. Am simțit mirosul primăverii. Am mirosit toamna. Am putut atinge aerul şi vorbi lunii şi stelelor şi am fost plini de uimire. Dar am pierdut această vrajă. Am uitat că puterea noastră de a simți se trage din pământ, din acele proteine energizante care năvălesc în viața simplă, din acei mormoloci, din țestoasele uriaşe sau creaturile mării, din reptile sau micile animale care aleargă prin copaci, de la păsările care planează, din cele trei milioane de ani ai omului şi ai bipedelor umanoide, fiecare dintre acestea aducându-şi contribuția nemuririi în genele noastre. Ele toate au putut simți. Toate au atins pământul. Şi pe toate le găsim aici, cu noi.

Haideți atunci să realizăm un act de vitejie în memoria copilăriei noastre. Haideți să ne prezentăm din nou Mamei natură. Vă trebuie curaj pentru a vorbi pământului, Mamei noastre? Copilul poate face acest lucru fără să ezite. Încercăm?

De ce să nu spunem. „Bună, Mamă." Poate că această experiența simplă vă face să vă simțiți copilăroşi. Dar, simțindu-vă copilăroşi, aşa-i că simțiți copilul din voi? Sau simțiți doar adultul jenat? Nu contează ce simțiți, *dacă* simțiți. De ce ar trebui să aibă cineva sentimentul de jenă când vorbeşte cu mama lui? Nu e pământul Mama noastră? Nu ne-am născut noi din uterul mării şi nu am fost hrăniți de la pieptul gliei? În cele din urmă, a face din nou cunoştință cu Mama nu cumva înseamnă a face din nou cunoştință cu noi?

Poate că ne ruşinăm de felul în care am tratat-o pe Mama, cum am ignorat-o, am otrăvit-o, am pângărit-o în toți aceşti ani. Poate că simțiți nevoia să spuneți: „Îmi pare rău, Mamă." Poate simțiți altceva. Poate că acestea par o prostie şi vă enervează sugestia să vorbiți cu pământul. Simțiți. Spuneți. Spuneți cu voce tare. Spuneți ce simțiți, cum simțiți.

Ce *simțiți* când rostiți aceste cuvinte, cuvintele voastre, oricare ar fi ele? În această pădure, pe această plajă sau pajişte, în acest parc spuneți cu voce tare ce simțiți. Spuneți „Mă simt trist," sau „Sunt fericit că vin acasă," sau „Mă simt stânjenit că stau aici desculț şi vorbesc aşa. Sper că nu mă aude şi nu mă vede nimeni." Descrieți cu voce tare senzațiile.

Este dureros acest lucru? Dar nu căutăm noi acel ceva pe care l-am pierdut? Renaşterea, ca şi naşterea nu este oare dureroasă? Mintea luptă împotrivă. Ne e frică să simțim. De multe ori când am simțit a fost dureros. Nu vrem să redescoperim copilul. A fi copil a fost de multe ori dureros. Cu toate acestea vrem să *fim*. Nu ne dăm seama că odată cu pierderea copilului din noi am mai pierdut şi un soi de curaj? Poate că pe cel al inocenței.

Poate că acest exercițiu de comportament copilăros nu este mai mult decât străduința noastră de a recăpăta curajul pierdut de a simți, de a ne exprima sentimentele, „curajul de *a fi*." Astfel, dacă e dureros să vorbeşti pământului - stingherea este dureroasă, nu-i aşa? - concluzia nu este oare că pentru a învinge frica trebuie să recăpătăm un anumit curaj? Fiind conştienți de acest lucru, nu ar trebui, indiferent de cât de dureros ar fi, să facem acel lucru de care ne este frică, acel lucru care ne stânjeneşte, acel lucru dureros? Nu ar trebui să vorbim cu Mama noastră natura pentru a redobândi curajul pierdut? Putem trăi fără acest curaj?

Aşadar, nu ar trebui să cântăm, să cântăm cu voce tare? Aşadar, nu ar trebui să facem acele lucruri copilăreşti care altfel ne repugnă? Nu ar trebui oare, aşa cum e scris în învățăturile lui Cristos, „să fim ca nişte copilaşi"?

Dacă vreți, dacă aveți curajul, dacă puteți îmblânzi mintea care vă înfruntă, dacă vă puteți întoarce spatele intelectului care vă arată cu degetul acuzator şi vă consideră prostuț, ați putea recăpăta cea mai importantă parte a sinelui - partea ce v-a fost furată de atât de mult timp încât ați uitat-o deja.

Spuneți ce simțiți.

Ascultați-vă spunând ce simțiți.

Ascultați!
Curajul de a redobândi sinele se infiltrează.
Nu descoperiți ceva magic?
Nu este acesta un moment de renaştere?
Cum vă simțiți?
Exprimați cu voce tare ce simțiți - fără cuvinte.
Exprimați cu voce tare sunetele care descriu ce simțiți.

Vizita s-a terminat: Dar spuneți-i Mamei că vă veți întoarce. Vă va aştepta. Vă va aştepta mereu. Aşa fac mamele. Cântați-i un cântecel de despărțire dacă doriți, dacă aveți curaj. Vă va auzi. Mamele adoră cântecele copiilor lor.

Mâine: Acum e mâine. Înainte să vă duceți în locul vostru secret, să mai vorbim despre această chestie numită simțire. Oamenii, desigur, nu sunt unicele animale care simt. Ați văzut vreodată un cocoş mândru care cucurigă de dimineață? L-ați văzut păşind țanțoş? Ați auzit o găină cotcodăcind îngrozitor de tare când face un ou, anunțând lumea că tocmai a dat naştere regelui cotețului? Ați văzut pui alergând de frică când îi urmăreşte potaia vecinului, țipând aşa cum fac puii? Ați auzit furia celor doi cocoşi în lupta pe viață şi pe moarte? Chiar şi un amărât de pui pe care-l mâncăm într-o chiftea simte toate senzațiile primare pe care le simțim şi noi: mândrie, frică, ură, chiar şi dragoste.

Porcii, câinii şi veveritele au de asemenea toate sentimentele noastre. Câinii simt dragoste şi mânie. Câinii cunosc loialitatea. Câinii ştiu să râdă şi să se joace. La fel şi porcii pe care-i facem frigărui. La fel şi castorii şi vulpile pe care îi jupuim de piei de parcă nu ar fi scoase de pe carnea unor ființe odată vii şi cu sentimente. Animalele sunt pline de umor şi de bucurie. Orice animal de pe fața pământului are sentimente. Florile care sunt iubite cresc mai bine. Se spune că florile se strâng de frică când cineva se opreşte să culeagă una. Încerc din răsputeri să nu calc pe vreo floare când cutreier prin pădure. Le aud strigătul tăcut.

Orice ființă vie simte, pentru că a simți este una dintre dimensiunile universului. Îndrăznesc să spun că pietrele simt în felul pietrelor. Îndrăznesc să spun că stelele simt în felul stelelor. Dacă noi putem simți stelele, le putem simți frumusețea, măreția, cum putem noi atunci susține cu atâta aroganță că o stea, una care există în univers de miliarde de ani, care s-a născut pe vremea „big bang-ului", n-ar putea simți? Orice astrofizician ne poate spune că stelele au propria lor viață. Cum putem noi, cu informațiile noastre neînsemnate, cu o asemenea înțelegere firavă, cu o asemenea existență pasageră, cum putem noi care trăim, dar nu putem explica pe de-a-ntregul viața celei mai simple celule - cum putem declara, aşa cum o facem, că universul este lipsit de sentimente cu excepția noastră? Nu putem lăsa loc posibilității că universul însuşi este compus din sentimente nesfârşite?

Să fim ceea ce se poate, dacă vrem să fim eficace în discurs, dacă vrem să evoluăm dincolo de zumzăitul monoton al computerului, dacă vrem să fim auziți, dacă, în fine, vrem să ne câştigăm pledoariile, trebuie să învățăm *ştiința simțirii*. Ca şi viața, ştiința simțirii nu este un exercițiu de gândire. Este o experiență.

E momentul să ne reîntoarcem la locul nostru secret: Odată ajunşi aici, revedeți mai întâi exercițiile de ieri. Nu omiteți nimic. Poate că exercițiile de ieri vor fi mai uşoare azi. Poate că de-acum ne-am adunat curajul să încercăm un nou sentiment.

Cum sună mânia? Nu vă descurajați. Chiar şi cei mai mari actori dau greş aici. Puțin sunt cei care îşi pot exprima în mod credibil sentimentul nemărginit de mânie. În schimb, sunetul furiei este deseori înalt, strident, mai mult jalnic decât emoționant.

Adevăratul sunet al mâniei vine din adâncurile ființei, din străfundurile sufletului omului. Este exprimat din rărunchi. Furia nu este sunetul compătimitor al unei gâşte sugrumate, un gâgâit înțepenit în gâtlej.

Care este sunetul mâniei? Ascultați cum se prăbușește un copac în pădure. Ascultați cum bat valurile pe plajă. Ascultați tunetul. Ascultați mârâitul lupului.

De ce nu ați mârâi? În fiecare dintre noi există un lup. Un vânător. Un războinic. Mârâiți ca un lup. Sunetul nu este un scârțâit firav din gât. Inspirați și exprimați-vă din adâncul pieptului. Simțiți cum reverberează în lobii inferiori ai plămânilor? Simțiți mârâitul, mârâitul universal? Mârâitul lupilor care se înfruntă sub clar de lună. Este mârâitul strămoșilor care-și înfruntă dușmanul. Este mârâitul milioanelor de strămoși care se regăsesc în genele noastre. Este un mârâit din străfundurile ființei voastre, un mârâit venit chiar din inimă. Sunetul este puternic.

Simțiți puterea? Când emitem sunetul, stomacul se strânge. Stomacul se strânge când se pregătește de luptă. Stomacul, diafragma forțează sunetul să urce și să iasă afară. Cum e să simți puterea? Puteți exprima sentimentul fără cuvinte?

Mânia nu este un lucru palpabil. Și cu toate acestea este reală, la fel de reală ca și pământul. Îndrăzniți să credeți că înainte de divizarea primei amibe în două, nu a existat mânie? Mânia, ah, da, și bucuria și mâhnirea și dragostea au fost în univers încă de la început, pentru că odată cu apariția noastră în univers s-au născut și mânia și dragostea și bucuria și toate sentimentele noastre.

Uitați-vă acum de jur împrejur. Găsiți un copac. O piatră. Poate că nu mai sunteți așa de înfricoșat ca mai înainte. Poate că nu vă pasă atât de ce ar crede ceilalți dacă ar surprinde acest străin care vorbește cu piatra sau cu copacul. Probabil că s-ar îndepărta speriați. Ar arăta alarmați, ca și cum au dat peste un nebun. Dar voi nu ați venit aici pentru ei. În plus, majoritatea sunt defavorizați, pentru că nu au cine știe ce experiență în a vorbi cu pietrele sau cu copacii. Copacii și pietrele sunt adesea mai înțelegători, mai răbdători decât vecinii noștri și e mai puțin probabil că ne-ar provoca necazuri dacă ne-am înfuria pe ei.

De ce ai fost furios? Mai ții minte? Încearcă să-ți aduci aminte ultimul acces memorabil de furie. Ai vorbit despre durerea ta și nimeni nu te-a ascultat? Erai singur? Te-ai simțit abandonat, frustrat, rănit? Ți-a fost frică? Ai fost trădat, disprețuit? Nu are nici o importanță de ce. Adu-ți aminte. Simți acum furia?

Poate că acum vei putea exprima mânia prin sunete, nu prin cuvinte - mârâitul, vă rog. V-aș ruga, orice sunet care vă exprimă mânia. Adresați-vă pietrei sau copacului.

— Uhhhmmm. Hrrmmmtch. Ce sunete emiteți voi?

Lăsați sunetele să iasă. Rostiți-le cu degajare. Rostiți-le din piept. Rostiți noile cuvinte ale mâniei către copac. Către piatră. Vă vor asculta. Cu răbdare. Vă vor asculta așa cum nu ați mai fost ascultați niciodată.

Simțiți-vă puterea. Energia. Ascultați sunetele.

— Aiii-ee! Aiii-ee!

Dacă vreți, loviți-vă pieptul. Dacă vreți, mișcați-vă în voie brațele. Bateți din picioare, loviți cu pumnii în aer. Lăsați sunetul mâniei să iasă la suprafață. Simțiți sunetul cum împinge în abdomen. Simțiți sunetul care vă iese pe gură spre piatră, spre copac, în univers, în eternitate.

Opriți-vă înainte să plecați: Stați jos lângă piatra sau copacul căruia i-ați vorbit. Acum întrebați-vă:

Am învățat ceva?

Cine m-a învățat?

Cu siguranță că nu ați învățat nimic de la mine. Dacă ați învățat ceva, ați învățat din experiența *voastră*, descoperindu-vă pe voi înșivă. Ați învățat că puteți să vă exprimați sentimentele.

Ați învățat că sentimentele au sunete.

Ați învățat că vorbele nu sunt altceva decât sunetele care transportă sentimentele, precum firele de telefon care transportă sunetele. Cuvintele sunt niște conductori, sunetele convenite ale unei ordini sociale, care pot sau nu transmite trăirile vorbitorului. Aceste sunete le numim limbaj. Cuvintele însele

nu reprezintă, totuşi, exprimarea adevărului. *Sentimentele comunicate de sunetele cuvintelor sunt singurul adevăr.*

Când spui „sunt supărat', dacă cuvântul sună ca vântul care suflă prin pătul - un fel de murmur slab - atunci cuvintele nu-ţi transportă sentimentele. Am auzit oameni care, când sunt mânioşi, par a citi o pagină financiară a unei corporaţii bancare. Cuvintele nu transmit sentimentele. „Arrgh-yah!" ivit din rărunchi transmite sentimente. Aţi putea citi cartea de telefon făcând-o să sune oricum doriţi. Sunetele! Sunetele!

Eliberarea poate fi dureroasă: Eliberarea este ca atunci când ai avut luni de zile braţul în ghips, după care îl scoţi. Te doare. E slăbit. E atrofiat. La fel ne este şi sufletul unde abundă sentimentele, înţepenit, ascuns. Înlăturaţi ghipsul. Fiţi curajoşi!

Să continuăm eliberarea.

E a treia zi: Poate că o să aduceţi cu voi şi cartea de telefon. Vom vorbi mai târziu de ea. Când vă întoarceţi la locul vostru secret luaţi şi cartea aceasta. Începeţi prin a repeta fiecare etapă parcursă în cele două zile anterioare.

Gândiţi-vă acum la ceva care v-a adus o mare bucurie. Simţiţi bucuria. Rostiţi cuvântul care vă reprezintă bucuria. Poate că este „ah!" Sau poate că e „oh!" Poate că e alt cuvânt. Rostiţi numai cuvântul care vă exprimă sentimentul. Lăsaţi la o parte cuvântul. Gândiţi: transmit acest sentiment de bucurie printr-un cuvânt, un singur cuvânt. Îmi eliberez sentimentele şi le pun pe toate în acest unic cuvânt. Simt cuvântul ieşind la suprafaţă. Simt sentimentele cum îmbibă cuvântul.

Ascultaţi acum sunetele. Mânia. Bucuria. Dezamăgirea. Tristeţea. Indignarea. *Ascultaţi sunetele sentimentelor!*

Citiţi cartea de telefon: Citim cartea de telefon pentru că forma scrisă a cuvintelor nu are nici o importanţă. Puterea nu stă în sensul cuvintelor, ci în felul cum sunt articulate. Citiţi cartea de telefon cu mânie. Citiţi-o cu bucurie. Citiţi-o exprimând mâhnire. Citiţi-o exprimând îndurare. Citiţi-o cerând dreptate!

Citiţi-o spunându-i Mamei că o iubiţi, Mamei natură. Va şti. Va înţelege.

Acum v-aţi putea dori să spuneţi două cuvinte: Doar două cuvinte, pentru mânie, pentru dragoste, pentru tristeţe. Două cuvinte simple: „Eu sunt." Puteţi spune aceste două cuvinte pentru a transmite mânia.

— Eu sunt! Îi auziţi în sunetul acestor cuvinte pe strămoşii voştri lovindu-şi pieptul?

Auziţi cocoşul de dimineaţă declarând „Eu sunt"?

Puteţi spune aceste două cuvinte pentru a transmite tristeţea, fericirea, întrebarea existenţială „Eu sunt?"

Doar atunci când putem vorbi din suflet putem să afirmăm într-adevăr „Eu sunt." Nu putem fi desăvârşiţi fără întregul spectru al sentimentelor, ca şi pictorul fără paleta completă de culori. Pictorul nu foloseşte neapărat toate culorile paletei în toate tablourile. Dar trebuie să le aibă la îndemână.

Reveniţi adesea la locul vostru secret: Parcurgeţi liturghia pe care am stabilit-o în prima zi şi în cele ce au urmat. E mai uşor să exersezi în locul secret. Am revenit de multe ori în locurile mele favorite. Am vorbit cerului, vântului, pârâului şi copacilor. I-am atins în timp ce le vorbeam, i-am atins uşor, cu respect. I-am vorbit Mamei, am implorat-o, am învăţat de la ea, am iubit-o, iar ea, ca o mamă adevărată, nu ne va judeca, nu ne va face de ruşine şi nici nu ne va stingheri.

După ce aţi exersat în locul vostru secret, puteţi începe să exersaţi şi în alte locuri unde Mama natură nu mai e chiar la îndemână. Aţi putea încerca în maşină, în drum spre serviciu de dimineaţă sau seara la întoarcere. Iată etapele pe care le puteţi urma în acest exerciţiu:

Mai întâi alegeţi un sentiment: Poate că sentimentul este unul nedorit, pe care îl aveţi în această dimineaţă în timp ce şofaţi în drum spre serviciu. Poate că vă aflaţi în drum spre o şedinţă

unde trebuie să faceți o prezentare. Veți reuși? Veți fi criticat? Simțiți vreun fior în trup? Se află în partea de sus, spre coaste? E mai jos? Unde s-a cuibărit? Acum emiteți un sunet care să permită sentimentului să fie eliberat.

— Ah-hhhh. Sau orice cuvânt doriți. Este cuvântul *vostru*.

Acum, în timp ce conduceți, rostiți sunetul cu voce tare. Strigați-l! Mișcați oglinda retrovizoare și priviți-vă fața în timp ce strigați. Nu dați frâu sentimentului. Sunetul și cuvântul-sunet pe care l-ați ales trebuie să se îmbibe unul de altul. Acum alegeți un cuvânt obișnuit care exprimă sentimentul și rostiți-l. Cuvântul poate fi „Te rog!" Poate fi „La naiba!" Nu lăsați cuvântul să vă iasă pe gură dacă nu este îmbibat de sentiment. Cuvântul, în timp ce este rostit, trebuie să fie saturat de sentiment. Probabil că, de-acum, ați înțeles.

Spuneți „La naiba!". Exprimați orice sentiment simțiți, fără cuvinte.

Pe când eram un tânăr avocat, conduceam aproape patruzeci de kilometri din orașul Riverton, Wyoming, unde locuiam, până în Lander, orașul de reședință a ținutului unde am pledat în primele mele procese. De multe ori drumurile erau înghețate și câmpia albă viscolită de zăpadă. Mergând cu viteză mică, întorceam oglinda retrovizoare pentru a mă putea vedea și exersam ținerea discursului. Cuvintele nu erau importante. De fapt, nu mă puteam gândi la cuvinte suficient de rapid sau în succesiunea adecvată pentru a le folosi. Dar puteam realiza o muzică prin ritmul vocii:

„La-la, la-la.
Și la-la, la-la, la-la.
Nicăieri nu a fost atât de mult la-la.
Nicăieri nu am văzut atât de mult la-la.
Nicăieri nu am simțit cât de adânc este la-la.
Nicăieri.
Chiar nicăieri.
Nici aici. Nici acolo. Nicăieri.
Și la-la, la-la, la-la."

Și astfel, doamnelor și domnilor, este tot ce am a vă spune.

Vocea mi se ridica într-un crescendo tunător și cădea într-un fragment de șoaptă. Ritmul sunetelor se mărea din ce în ce, după care cacofonia era ruptă de o liniște urlătoare. Cu ochii minții privesc juriul vrăjit. Așteaptă cu sufletul la gură următoarele mele cuvinte. Acestea țâșnesc ca un torent din infern, iar eu traversez furtuna.

Trebuie să începeți să vorbiți despre sentimentele voastre. Cântați sub duș. Rostiți sunetele în mașină în drum spre serviciu. Cântați copiilor cântece noi. Puneți-vă nevasta să stea jos și cântați-i. Cântați soțului. Nu vă fie rușine. Nu puteți fi iubit atât de mult dacă vă e rușine, dacă nu sunteți deschiși, deschiși precum cocoșul cântător, deschiși ca o porumbiță gânguritoare, deschis ca un cățeluș jucăuș. Deschis ca un copil. Deschis ca universul. Strigați! Țipați! Trăiți! Fiți deschiși!

Vreți să fiți curajoși cu-adevărat? Vreți să vă testați? Poate să evoluați? Duceți-vă cu niște prieteni la cină. Spuneți-le să nu se sperie, dar trebuie să faceți un experiment. Ați putea începe așa: mai întâi ciocăniți paharul cu lingura pentru a atrage atenția. Oamenii sunt obișnuiți să devină atenți de câte ori aud cioc, cioc, ciocănitul paharului cu lingura. Apoi, ridicați-vă în picioare în restaurant și adresați-vă oamenilor. Ați putea spune:

— Doamnelor și domnilor. Încerc să-mi depășesc tracul și în același timp să învăț să-mi eliberez sentimentele. Oamenii vor crede că sunteți cam nătâng, dar nu vă faceți probleme. Veți termina până să apuce directorul să vă arunce afară sau să cheme poliția. Spuneți oamenilor despre filmul pe care l-ați văzut aseară și ce sentimente v-au încercat față de el. Spuneți-le ce a spus sau ce a făcut copilul vostru și ce ați simțit. Amintiți-vă să „înmuiați cuvintele în sentimente", așa cum ați făcut de atâtea ori în locul vostru secret. Orice le-ați spune nu vă va lua mai mult de un minut. Apoi mulțumiți-le pentru amabilitatea de a vă fi ascultat și luați loc. (S-ar putea ca unii chiar să aplaude.)

Curând veți dori să vă bucurați la serviciu, acasă, cu prietenii de noua voastră descoperire, într-adevăr, noua putere. Discuțiile voastre obișnuite vor căpăta o nouă viață pe măsură

ce vă transmiteți sentimentele. Dacă până atunci vorbeați fără să fiți conștient de sonoritatea vocii, acum ea vă este familiară; la fel vă sunt exprimarea, sentimentele, muzica, ritmul, puterea crescendoului, șoapta și tăcerea. Ați învățat deja despre disponibilitatea emoțională pe care-o aveți și cum puteți stârni și agita oamenii din jurul vostru pentru că ați învățat secretul carismei, ați învățat care este secretul simplu al eliberării sentimentelor.

Am învățat să spunem adevărul din inimă. Toate celelalte cuvinte parcă ar fi sticle goale ce plutesc pe mare. Ele poluează plaja. Deranjează. Acoperă plaja și nu mai crește nimic. Nimic.

Să învățăm din pictură: Când predau tinerilor avocați cum să-și susțină pledoariile în fața juriului le fac mai întâi o inițiere în pictură. Le pun în față o coală mare de hârtie de împachetat, le dau o pensulă și o paletă cu culorile primare. Le dau instrucțiuni simple: Pictați după cum simțiți.

Ca proaspăt avocat am învățat multe despre pledoarie din pictură. Am construit din bușteni un atelier în spatele casei, cu o fereastră mare ce da spre nord. Acolo, singur, cu pensula în mână, pictam în timp ce vorbeam asemenea unui orator. Pe când trasam liniile pe pânză, am început să compun pledoaria pe care aș ține-o în cazul următor. Acolo, în atelier, cu pensula în mână, am învățat multe despre alcătuirea muzicală a unei pledoarii. Atacam sălbatic pânza cu pensula, lăsând vopseaua să se așeze pe pânză acolo unde cădea. Pensula lovea pânza în ritmul pledoariei mele. Am învățat că o pictură nu poate deveni pictură fără contrastul nuanțelor și al culorilor și fără trăsăturile mici și delicate ale pensulei așternute cu grijă. Pentru acestea, sunetul vocii mele se transforma într-o șoaptă. Uneori vorbeam pe note înalte, staccato, alteori pe note mai lente și joase și, pe măsură ce sunetele variau, la fel se întâmpla și cu mișcările făcute de pensulă.

Am învățat că pledoaria ca și pictura poate fi cel mai bine realizată folosind o varietate de culori. Dar nu trebuie să fie o harababură din toate culorile pe care le găsești în magazinul

de unde se aprovizionează artiștii. Cuvintele simple sunt suficiente. Prea multe culori fac tabloul să-și piardă puterea. La fel ca în limbă, culorile devin nămoloase, desenul se estompează, înțelesul se pierde.

Mai mult, spațiile negative din tablou, ca și în vorbire, sunt la fel de importante ca și cele pozitive. În loc să pictezi figuri sau obiecte, poți picta ceva mai puțin canonic - care va deveni desenul însuși. Am conștientizat în aceeași măsură spațiile negative ca și cele pozitive. Privind spațiile dintre crengi și frunze și nori, acestea au devenit la fel de interesante și de importante formele pline ale tabloului. În mod similar, am învățat că spațiile dintre cuvinte sunt la fel de importante ca și cuvintele însele. Un cuvânt poate fi accentuat și un gând subliniat prin tăcere, prin spațiul gol. Într-o pictură, ochiul poate percepe doar câteva detalii separat, apoi acestea își pierd individualitatea și se contopesc în altceva. La fel și în pledoarie. Rostirea rapidă, nediferențiată, fără întreruperi a cuvintelor face ideile și imaginile să devină neclare și să se transforme în niște zgomote comune.

Am învățat din pictură că și în pledoarie trebuie să ai curajul să începi. Începutul îl reprezintă ruperea tăcerii în locul tău secret. E nevoie de curaj. În fața ta stă pe șevalet o pânză albă neînceputâ, nemurdărită, așteptând prima trăsătură de penel. Este neajutorată în fața ta. La fel se întâmplă și la începerea unei pledoarii. Prima atingere a pensulei, primul cuvânt rostit în deschiderea pledoariei murdărește pânza. Este înfricoșător să stai în fața a ceva la fel de perfect ca o pânză imaculată. Ce act de aroganță nemaipomenită să-i pângărești goliciunea perfectă! Îndrăznești să îți începi pledoaria? Este nevoie de curaj pentru a da cu pensula, pentru a rupe tăcerea din locul tău secret sau din tribunal, sau din altă parte. Cu toate acestea, tăcerea nu poate exista fără noi. Dacă nu ar exista trilul păsărelelor, cântatul greierului, sunetul fulgerului sau explozia emoțională a sufletelor noastre, nu ar putea exista tăcere.

A şti când să începi şi când să te opreşti: La orice pictură, cele mai importante momente sunt când să începi şi, cu siguranţă, când să te opreşti. O tuşă în plus poate distruge tabloul. Câte tablouri nu am stricat pentru că nu am ştiut să mă opresc! Un cuvânt rostit după încheierea pledoariei o poate distruge. *Trebuie să ştim când să ne oprim.* De câte ori nu m-am chinuit cu un tablou pentru că, din capul locului, nu era reuşit şi am pictat şi am tot pictat, sperând că voi putea cumva să-l salvez punând tot mai multă culoare. La fel, trebuie să ştim că o pledoarie proastă nu poate fi dreasă cu o avalanşă de cuvinte. Aţi auzit o pledoarie proastă înrăutăţită din cauza folosirii a prea multe cuvinte? Aţi văzut o pledoarie bună, chiar una foarte reuşită, cum e stricată şi în cele din urmă compromisă de unul care nu a ştiut când să se oprească?

Dacă ne interesăm, aflăm ce stiluri de pictură invadează piaţa de artă. Eu locuiesc la poalele Munţilor Teton[62]. Nu m-am săturat niciodată să-i privesc. În fiecare zi par altfel. Dar m-am săturat de tablouri cu Munţii Teton. M-am săturat de picturile cu cowboy şi indieni şi cu peisajele montane. M-am plictisit de tablourile cu copii indieni cu o lacrimă strălucitoare care le picură ca roua de dimineaţă din ochii nevinovaţi. Vreau să văd alte tablouri pline de inspiraţie ale unor pictori originali şi pasionaţi. Dacă vrem ca discursul să aibă un aer proaspăt, atunci nu putem relua tiparele vechi, banale şi previzibile ale altora. Pledoaria trebuie să fie nouă, construită apelând la resursele creative ale minţii.

Deci, pictaţi: Iar în timp ce pictaţi, creaţi muzică şi cu pensula şi cu vocea. Lăsaţi spaţii de tăcere. Trasaţi pe pânză cu penelul prin spaţiile goale, cadenţa muzicii vocii. Pictaţi-vă tabloul. Cântaţi-vă sentimentele. E magic! Mă gândesc din nou la Van Gogh. Ah, dacă am fi putut să stăm şi noi cu el şi cu ciorile în lanul de grâu, în târzia vară galbenă! Măcar dacă am fi putut

[62] Lanţ muntos, cu peisaje de o frumuseţe rară, care fac parte din Munţii Stâncoşi, situat în partea de sud a Parcului naţional Yellowstone.

simţi trăirile, nu cele ale penelului său, ci sunetele urechii minţii sale, am fi auzit muzica vibrantă a universului.

Dar nu toţi cei care văd un tablou de Van Gogh se simt bine în compania sentimentelor care l-au creat. Van Gogh însuşi a fost bulversat de aceste sentimente. Trăirile s-au dovedit în cele din urmă atât de brute, atât de înspăimântător de puternice, încât el însuşi a început să le respingă şi, astfel, să se respingă pe sine. Şi-a tăiat urechea. Apoi, în acel moment îngrozitor când nu şi-a mai putut suporta sentimentele şi, pe când Mama natură jelea, şi-a curmat viaţa.

Părerea mea este că această pierdere majoră nu s-a datorat faptului că Van Gogh nu putea simţi, nu pentru că sentimentele lui erau aşa de despuiate, aşa de dureroase, ci pentru că nu le-a putut accepta, nu le-a putut cuprinde, preţui, nu s-a putut contopi cu ele. A simţi înseamnă a simţi durere, dar şi bucurie. A simţi este cea mai extraordinară afirmare a vieţii. Cadavrul nu simte. În căutarea păcii, Van Gogh a vrut să-şi descarce sentimentele pe pânză iar, când a umplut pânzele, când acestea nu au mai putut absorbi durerea şi puterea, cu degetele disperate a ridicat ticălosul pistol.

Scopul, chiar dacă nemărturisit, al multor profesori este să-i determine pe tineri, care sunt foarte vii şi cu sufletul neatins, să ajungă să se separe de sentimente, să le reprime, să le înăbuşe. Planul atâtor părinţi şi educatori este să le înveţe pe aceste mici creaturi perfecte şi vii atitudinile morţilor şi să le inoculeze virtutea celor lipsiţi de viaţă, care este, desigur, să stea smirnă ca în cimitir, în tăcere deplină ca în mormânt, pentru că morţii etalează cel mai exemplar comportament. Aş spune că prea mulţi profesori şi prea mulţi părinţi îi iubesc pe morţi mai mulţi decât pe vii. Moartea vine oricum destul de repede şi nu ar trebui impusă tinerilor înainte de vreme.

Am stat cândva de vorbă despre sentimente cu un tânăr avocat pe nume Jim, un strălucit student care dobândise de la Harvard stilul elegant de folosire a cuvintelor. Fusese învăţat de profesori cu sufletul inert şi cu partea dreaptă a creierului

extirpată să nege *zona inimii*. Fusese învățat să-i imite. Am discutat cu el problemele de care vorbesc aici, de sentimente şi de transmiterea lor către ceilalți.

– Toate astea sunt bune pentru evangheliştii de la televizor şi pentru escroci, zise Jim. Invocându-l pe tatăl tuturor avocaților desăvârşiți, răposatul Christopher Columbus Langdell[63], care a decretat cu prefăcută cucernicie că legea este o disciplină superioară, eterică, proprietatea exclusivă a intelectualilor şi universitarilor, Jim protestă:

– Dar legea este o ştiință. Legea este o profesiune onorabilă, nu o scuză pentru izbucniri sentimentale. Apoi, susținând fără voie propriile convingeri, spuse:

– De altfel, eu nu aş putea niciodată vorbi aşa. Eu nu sunt *aşa*.

Ce ciudat, mă gândeam, noi suntem capabili să pledăm atât de bine împotriva noastră şi atât de ineficace *pentru* noi. În seara aceea eram invitatul lui la cină. El a venit şi cu prietena lui, Dianne. S-au aşezat foarte aproape unul de altul şi şi-au aruncat piviri pe furiş ca nişte copii sfioşi.

I-am spus din senin:

– Spune-mi ce simți față de Dianne.

S-a uitat la mine de parcă nu-i venea să creadă, dădu să spună ceva, dar s-a abținut.

– Hai, spune, zisei. Ea îi zâmbi tânărului avocat ca şi cum i-ar da aprobarea.

– Păi, zise Jim, simt că avem multe în comun.

– Ăsta nu e un *sentiment*, am zis eu. Este un *gând*.

– Avem reprezentări intelectuale comune.

– Nici acesta nu e un sentiment, am adăugat. Este ceva avortat de intelect.

---

[63] (1826-1906), jurist american, a practicat dreptul în New York. A fost numit decan al Facultății de Drept din Universitatea Harvard, perioadă în care a introdus o serie de materii de drept în programă. În toate facultățile de drept din SUA există unele materii standard care se predau în anul I, care au rămas aproape neschimbate de pe vremea când au fost introduse de Langdell.

– Păi, ne apreciem reciproc individualitatea.

– Parcă ai vorbi despre un rinichi disecat la o autopsie, zisei. Ce *simți* față de ea?

A tăcut mai mult timp. Tăcerea începuse să devină stânjenitoare. În cele din urmă o trânti: „Simt ... simt că ... o iubesc". Apoi privi în cealaltă parte încurcat. Dianne sări deodată la el şi-l sărută şi începură amândoi să râdă.

Nu de mult stăteam de vorbă cu prietenul meu Dick Cavett, celebrul mare om de spirit şi moderator de televiziune. Îi citii unele dintre paginile proaspăt scrise, cele despre cum să-ți eliberezi sentimentele intrând în legătură cu Mama natură.

– Da, zise, ceea ce scrii tu îmi aminteşte de dansul lui Fred Astaire. Putea fi înconjurat de un întreg ansamblu de dansatori care dansau toți exact acelaşi step ca şi el. Şi totuşi, era o diferență, această diferență magică, atât de uşor de observat.

Adică, ceea ce vroia el să spună era că, diferența dintre dansul lui Fred Astaire şi al ansamblului era că al lui Astaire venea din suflet, din cele mai adânci simțiri ale sale, în vreme ce dansul ansamblului venea dintr-un cu totul alt loc, din cap.

Îmi amintesc că, cu ani de zile în urmă, eram în fața a trei judecători ai Curții de Apel, nişte trântori cadaverici care păreau că nu au mai văzut lumina zilei de cincizeci de ani. Şedeau acolo sus, în robele lor negre, negre precum moartea şi se holbau cu ochii goi peste fălcile căzute. Mi-era frică şi de aceea m-am lansat în pledoarie cu degajare, ceea ce era pe atunci cea mai bună metodă a mea de apărare împotriva fricii.

Nu trecu mult şi am început să-mi percep sentimentele. Le cunoşteam. Aveam încredere în ele, iar pasiunea se revărsă pe covorul roşu din sala tribunalului şi în sus pe pereții cu lambriuri greoaie de lemn de nuc, parte din ea împroşcându-i chiar pe bătrânii judecători. Deodată, judecătorul-şef se trezi la viață. Vocea îi suna ca proclamația şefului jefuitorilor de morminte.

– Îți reamintesc, domnule Spence, că noi suntem *judecători*, nu jurați!

Vocea îi era încărcată de un sarcasm morbid. El îmi spunea că pledoaria mea era prea încărcată de emoții pentru el, că

îl făcea să se simtă stingherit. Judecătorii nu trebuie să aibă simțăminte. Judecătorilor nu le place să simtă. Cum se poate să simți și să smulgi în același timp copilașii de la mamele lor? Cum se poate să simți și să condamni în același timp ființe umane la moarte? Cum se poate să simți și să privezi în același timp oamenii de numele lor, de bunurile acumulate cu sudoarea frunții, de dreptatea meritată, de speranță? Logica lor este una rece și impersonală căreia îi lipsește prea adesea legătura cu ființele umane ale căror vieți sunt inexorabil distruse de legea în care își găsesc judecătorii refugiu.

— Sunteți singurul juriu care i-a mai rămas clientului meu, i-am răspuns judecătorului-șef. Dumneavoastră *sunteți* juriul lui. Și sper că îmi veți îngădui să vă vorbesc despre dreptate, pentru că nu am fost noi oare învățați că legea este slujitoarea dreptății? După care am luat-o de la capăt. Le-am vorbit ca unor oameni, nu judecători, ca unor persoane, nu roboți.

— E dificil probabil să te bazezi pe justiție în luarea deciziilor, le-am spus acestor bătrâne fețe prelungi. Dreptatea nu este întotdeauna ușor de descoperit. Uneori stă ascunsă în umbra logicii. Alteori este dureros s-o privești. Este mult mai simplu și mai lipsit de riscuri să recurgi la logică. Nu ne poate critica nimeni dacă logica noastră este perfectă. Dar dacă, urmărind logica, renunțăm la dreptate?

Le-am vorbit despre cât e de greu să fii responsabil pentru ființele umane care sunt rănite, suferă și mor. Trebuie să fie greu să administrezi legea astfel încât decizia să fie dreaptă. Apoi le-am spus:

— Domnilor judecători, logica fără dreptate este asemeni unui om cu o minte mare și o inimă mică.

Când a fost anunțată hotărârea curții, tonul limbajului judecătorilor era mai moale și mai direct și, deși judecătorii ocupă de multe ori acele sfere înalte unde dreptatea nu pătrunde, prin cuvintele rigide și construcțiile pompoase i-am auzit țipătul îndepărtat într-un verdict favorabil. Nu am eu întotdeauna norocul ăsta.

A intra în pielea *Celuilalt:* Ni se cere uneori să nu vorbim despre sentimentele *noastre,* dar să le înțelegem și să le exprimăm pe ale altora. Când reprezint un om care este acuzat pe nedrept de o ticăloșie - să zicem, asasinat - întrebarea este ce simte clientul meu? Un lucru este să spui că clientul meu este acuzat pe nedrept de asasinat. Altceva este să spui că clientul meu stă treaz toată noaptea, incapabil să înlăture pătura cumplită a fricii care îl înăbușă, care-i face viața un iad pe pământ. Acuzatul se simte prins în capcană, neajutorat, torturat. Nu poate pune capăt agoniei. Nu poate fugi. Nu se poate ascunde. Nu poate găsi nici o mângâiere, nici o ușurare. Ar vrea să-și urle nevinovăția, dar publicul îi râde batjocoritor în nas și spune că protestele lui sunt doar cele ale unui ucigaș care încearcă să scape de soarta lui binemeritată. Familia l-a abandonat. Iar avocatul său, cum îl percepe avocatul său? Avocatul îl vede ca pe un „client", un obiect, o problemă, nu ca pe o persoană cu sentimente.

Cum să exprimăm din inima noastră sentimentele trăite de alții? Pentru asta există un cuvânt intelectual rece. Se numește *empatie.* Eu îl numesc *a intra în pielea Celuilalt.* Este procesul magic de a deveni *Celălalt*

Puteți deveni copilul care s-a născut cu tetraplegie spastică, care nu poate rosti nici un cuvânt, care nu-și poate reține balele, care nu-și poate controla intestinele, dar a cărui minte este la fel de ageră ca și a voastră, copilul al cărui sufletel vrea să alerge și să se joace și să fie iubit de ceilalți copii?

Puteți să intrați în pielea adversarului vostru? Îi puteți simți frica sau dorința? Uneori simt chiar și trăirile unora care se află printre cele mai de jos ființe umane - un turnător detestabil, unul care și-a trădat un semen, sau, mai rău, unul care a mințit în legătură cu clientul meu în schimbul unor mici avantaje din partea procurorilor. L-am condus odată o examinare încrucișată a unui turnător care a depus mărturie că clientul meu, colegul lui de celulă, și-a recunoscut crima de care era acuzat. Am interogat astfel pe turnător:

— Trebuie să fie îngrozitor să fii închis într-un penitenciar

de stat. („Trebuie", aşa cum ne aducem aminte, este cuvântul magic prin care intrăm în pielea altuia.)

— Mda, spuse.

— Pentru cât timp eşti închis?

— Treizeci de ani.

— Vei fi foarte bătrân când te vei elibera.

— Aşa-i.

— Probabil că suferi mult din cauza asta. Cred că te simți tare neajutorat.

Nu spuse nimic. Privi în jos.

— Plângi uneori noaptea?

— Te obişnuieşti la un moment dat.

— Te obişnuieşti cu durerea?

Nu răspunse.

— Înainte să intri în închisoare, ce-ți plăcea să faci?

— Îmi plăcea să pescuiesc.

— De când nu ai mai ținut o undiță în mână?

— De mult.

— Ai copii?

— Da.

— Soție?

— Da.

— Câți ani aveau copiii când ai intrat la puşcărie?

— Sarah avea cinci şi Becky şapte.

— Le-ai mai ținut în brațe de atunci?

— O dată.

— Dar soția? Te aşteaptă?

— Nu ştiu. Privi din nou în jos.

— Trebuie să fii foarte singur.

Nu răspunse.

— Trebuie să fie un infern pentru tine acolo. Probabil că te simți de parcă ai fi pe moarte.

Nu răspunse.

— Şi n-ai face nimic să pleci de acolo, nu?

Tot nu răspunse.

— Dacă pentru a pleca din iad ar fi nevoie să spui un lucru neadevărat despre clientul meu - ei bine, ai face-o? Răspunsul său fu, desigur, „Nu."

— Nu mai am alte întrebări, spusei cu un soi de bunătate în glas. Nu mai aveam de ce să continui.

Puterea dragostei, a înțelegerii, a capacității de a simți trăirile *Celuilalt* ne investeşte cu o mai mare putere decât a atacului.

Dragostea înseamnă putere.

Înțelegerea înseamnă putere.

A simți înseamnă putere.

Dar nu poți simți ceea ce simte celălalt fără să fii mai întâi pe deplin conştient de propriile sentimente. Totul începe cu noi. Cu sentimentele noastre.

„Trebuie să fie greu să fii şef de echipă şi să trebuiască să răspunzi unui vice-preşedinte care nu a trebuit niciodată să-şi murdărească mâinile", ar putea fi începutul discursului ținut în fața şefului.

„Trebuie să fie greu să fii un copil cu părinți care te iubesc prea mult, te protejează prea mult în timp ce tu trebuie să creşti şi să descoperi singur viața", se poate începe pledoaria în fața unui copil.

„Trebuie să fie frustrant să trăieşti cu cineva care nu te înțelege întotdeauna, dar care te doreşte", poate fi fraza de început a unui discurs ținut partenerului.

AŞADAR: Trucul unei pledoarii puternice, care, de fapt, nu este un truc, este să *simți.*

Noi am avut dintotdeauna capacitatea de a simți. Ne-am născut cu ea.

Trebuie să ne *renaştem în ființe care simt.*

A simți! Dacă simțim, ştim că sentimentele pătrund în pământ şi inundă universul. Dacă simțim, ştim că şi *Celălalt* simte. Numai dacă nu simțim suntem singuri, goi, morți. Şi când nu simțim, pledoariile ne sunt inerte şi goale ca nişte cutii de conserve deschise. Când nu simțim cuvintele vocii, nu transmitem nimic, nu comunicăm nimic. Dar atunci când simțim putem ți-

ne marea pledoarie, măreţul discurs, dialogul carismatic, pledoaria câştigătoare de acasă. Totul începe cu sentimentele. Sentimentele noastre.

Pentru a simţi trebuie să ne asumăm riscuri, riscul durerii – durerii noastre. Trebuie să ne asumăm riscul de a fi criticaţi, poate chiar respinşi. Recompensa este însă că suntem vii. Răsplata este pledoaria câştigătoare pentru că, ţineţi minte, nici un discurs încununat de succes nu a fost ţinut vreodată de morţi sau de cei care-i imită.

11

Pledoaria magică

SĂ PLEDĂM ÎN AFARA *ZONEI INIMII*

ÎNCUIETOAREA: Nu cred în magie. Cum rămâne cu logica?

CHEIA: Marile argumente nu izvorăsc din cap, deşi capul e la treabă precum cârma la corabie. Marile argumente erup dintr-un loc magic, vom afla de unde şi cum să le alcătuim.

Majoritatea profesorilor de retorică predau ceea ce ştie un profesor de retorică şi anume capcanele intelectuale ale celui care nu a ţinut niciodată un discurs memorabil. Ceea ce vă învăţ eu aici este cum să ajungeţi acolo unde sălăşluiesc discursurile măreţe, cele care îşi fac drum la suprafaţă izvorând din suflet. Eu vorbesc despre o artă. Eu vorbesc despre o conştiinţă. Eu vorbesc despre un risc îmbibat în frică. E ceva asemănător cu atingerea stării de Nirvana. Şi cu toate acestea, toţi oratorii fascinanţi, toţi cântăreţii de neuitat, toţi marii receptori care transmit mai departe, toţi muzicienii adevăraţi de jazz au trăit acest ceva. Interpretarea este magie. Nu este o interpretare a minţii conştiente, deşi mintea este activă şi alertă. Nu este o interpretare a logicii, pentru că arta trece dincolo de logică. Nu este ceva calculat sau reieşit din procesul gândirii. Şi totuşi, este ceva extrem de planificat. Este ceva magic. Iar noi vom învăţa cum să-l realizăm.

Cum simţi *Pledoaria magică*? A descrie pledoaria magică este ca şi cum ai descrie un orgasm cuiva care nu a avut niciodată

orgasm, ceea ce nu înseamnă că nu putem experimenta unul. Descrierea unui orgasm nu este decât confirmarea incapacității noastre de a ataşa experienței cuvintele într-o ordine oarecum logică. Dicționarul descrie orgasmul ca „punctul culminant al excitării sexuale care are loc în mod obişnuit spre sfârşitul actului sexual". Asemenea cuvinte transmit puține informații despre orgasm celui care nu a trăit niciodată experiența. S-ar putea încerca ameliorarea înțelegerii numindu-l „o explozie atotcuprinzătoare care erupe din interior, care cuprinde corpul de durere şi plăcere sub formă de unde de şoc şi de spasme de extaz." Nici asta nu ajută prea mult. Aş putea încerca o abordare mai poetică: „Este ceva purpuriu şi roz şi sălbatic şi se rostogoleşte sub formă de margarete delirante." Dar tot nu am descris orgasmul. Aşadar, cum să vă descriu *pledoaria magică*?

Dați-mi voie să încep cu o poveste: La începutul carierei mele, mă aflam în fața unui juriu pentru a ține pledoaria finală. Țeapăn de frică, mă țineam strâns de pupitru. Îmi pregătisem pledoaria aşa cum v-am sfătuit şi pe voi să v-o pregătiți pe a voastră, am scris-o, am subliniat-o, am încercat s-o țin minte, iar acum tot ce puteam să fac nu era decât s-o citesc. Mi-era frică să-mi iau ochii de pe foi ca să nu pierd rândul. Mi-era frică să mă uit la juriu pentru că privirile lor plictisite vor fi aşa de deconcertante încât voi bâjbâi şi mă voi bâlbâi şi-mi voi pierde şirul. Deodată, îmi zburară hârtiile de pe pupitru şi se împrăştiară peste tot în sala de tribunal. Roşu de jenă şi ud leoarcă de sudoare, am început să le culeg de pe jos. Am auzit chicoteli din public. Am văzut cu coada ochiului fața clientului meu împietrită de groază. Când, în fine, mi-am recuperat hârtiile erau într-o dezordine de nedescris. Nu mai ştiam unde rămăsesem şi nici de unde s-o reiau. Am crezut că mor. M-am rugat să mor.

Dar Dumnezeu nu mi-a făcut pe plac. Nu aveam de ales. Am privit cu groază jurații, iar ei mi-au susținut privirea. „Îmi pare rău", am bâiguit. După care, totul s-a limpezit.

— Mi-aş dori să vă pot vorbi fără aceste notițe. Mi-aş dori să vă pot spune ce e în sufletul meu şi ce cred eu cu adevărat despre acest caz. Dac-ați putea şti. Păi ... faptele sunt clare. Jimmy, clientul meu, este nevinovat. Şi ştiți de ce ştiu asta? Şi deodată începu *pledoaria magică.*

O oră mai târziu mi-am dat seama că-mi terminasem pledoaria fără să mă uit pe notițe! Şi era o *pledoarie*, nu o lectură artistică a unui subiect scris. O forță misterioasă, o inteligență inconştientă călăuzitoare preluase controlul, alesese cuvintele şi construise înşiruirea gândurilor. Aceeaşi forță misterioasă îndreptase torentul de vorbe către un punct culminant, ştiuse când să se oprească şi chiar cum să construiască un final perfect. Forța misterioasă alesese cuvintele, muzicalitatea limbii, ritmurile. Alesese mişcările brațelor şi limbajul corpului, cum îl numim noi. Pe scurt, compusese muzica, coregrafia cântecelor şi dansul întregii pledoarii.

După ce am terminat, m-am aşezat asudat, extenuat şi copleşit de fericire. Cei prezenți în public s-au adunat în jurul meu şi m-au felicitat. A fost un moment măreț, spuneau ei. Sunt un mare avocat. Juriul s-a retras şi după mai puțin de jumătate de oră de deliberări a revenit cu un verdict în favoarea clientului meu. Eu mă clătinam pe picioare, eram îmbătat şi extaziat.

Mai târziu, după ce am citit transcrierea a ceea ce spusesem, am fost şi mai zăpăcit. Sigur că nu acestea au fost cuvintele care au influențat juriul, aceste propoziții frânte, starturi false, această sintaxă ilogică. Reporterul tribunalului, care a consemnat textual pledoaria mea, este cel care probabil nu a înțeles cum trebuie.

Mi-a fost ruşine de limba folosită, de compoziție. Apoi am început să înțeleg că textul scris e tot atât de diferit de ceea cel vorbit precum limba swahili de Bach. Apoi, treptat, am început să-mi dau seama că nu cuvintele în sine şi nici măcar marea parte a cuvintelor, nu ele sunt cele care transmit înțelesul, ci, aşa cum am văzut deja, sunetele, ritmurile, gesturile, ochii, persoana cu totul.

Încet-încet am început să înțeleg că citirea unui discurs scris și expunerea *pledoariei magice* sunt două arte diferite. Una este arta scrisului, cealaltă a vorbirii. Una este a desena cu strădanie chipul unui copil, linie după linie, și alta este a naște un copil. Discursului scris îi lipsește întotdeauna *credibilitatea*, nu doar pentru că este conceput pentru o expunere tăcută, ci și din cauză că este în mod evident premeditat cu trudă. *Pledoaria magică*, în schimb, erupe explodând de viață, purtând durerea și sângele mamei. Mamei îi pasă de ea, o cuprinde în brațe și îi dă apoi drumul în lume, unde continuă să trăiască, să se maturizeze și să lucreze. Indiferent de cât de bine este rostită pledoaria scrisă, ea nu va putea mișca niciodată ascultătorul, nu va putea transforma niciodată juriul, nu va putea câștiga niciodată precum ceva născut spontan din suflet.

Numeroasele imperfecțiuni pe care le-am observat în transcrierea *pledoariei* mele *magice* erau chiar semnele autenticității pe care le-a auzit juriul cu urechea sufletului său. Cei care spun adevărul nu aleg cuvintele cele mai potrivite și nu construiesc cele mai curate și mai literare propoziții. Cei care spun adevărul nu sunt atât de preocupați să realizeze construcții frumoase cât sunt să-și dea frâu liber sentimentelor. Cei care spun adevărul grăiesc din inimă, care nu e în stare să compună gândul liniar pedant al unui creier meticulos. Auzind lucruri venite din inimă, ascultătorul este solicitat să-și asculte și inima sa. Faptul că vorbitorul așterne pledoaria în propoziții construite imperfect și nu reușește să aleagă cele mai potrivite cuvinte nu dă măsura puterii pledoariei. Trebuie s-o repet: puterea izvorăște din *zona inimii*.

Un tânăr scriitor care alcătuia o carte despre pledoariile ținute în fața juriului, carte care se adresa avocaților pledanți, a făcut rost de o copie a pledoariei mele finale în cazul Karen Silkwood. Îmi scrise rugându-mă să comentez pledoaria. I-am răspuns că după ce mi-am citit pledoaria finală am rămas foarte surprins. Nu-mi dădeam seama de ce ar vrea cineva s-o publice. I-am scris: „Această pledoarie înseamnă un singur lucru, acela că, dacă ea a putut câștiga un verdict de 10,5 milioane de dolari, atunci chiar și copiii de grădiniță pot face același lucru." Și probabil că într-adevăr ar putea, întrucât copiii spun de obicei adevărul, iar discursul lor este extraordinar de elocvent, nu împănat cu alese cuvinte intelectuale, ci cu simplitatea și onestitatea limbajului lor natural.

Mă preocupa faptul că pledoaria mea, care a fost adecvată când a fost prezentată de mine personal, ar putea părea prostească și naivă în forma scrisă. Încercai să mă apăr: „După trei luni eram aproape extenuat, lucru pe care probabil l-a înțeles și juriul." Am cerut să fie înlăturate starturile false arătând că: „Urechile știu, ele, unde să le plaseze în momentul în care le aud. Când țin o pledoarie nu încerc să vorbesc astfel încât tot ce spun să poată fi transcris cuvânt cu cuvânt. În momentul în care cineva gândește o pledoarie sub forma unor rânduri de idei scrise care se înșiruie de la stânga la dreapta, un cuvânt după altul, magia dispare, iar forța pură care adună tot elixirul oratoric din adâncul sufletului seacă. De aceea, vă rog să faceți ceea ce ar face urechile juraților - adică, să-i dați o formă scrisă mai adecvată...

Sunt convins că aveți handicapul de a nu fi auzit pledoaria în contextul în care a fost ținută - și anume, un om extenuat transpirând, îngrijorându-se, aflat direct în fața juriului. Dacă v-ați fi aflat acolo, ceea ce ați fi văzut și auzit ar fi schimbat sensul general al comentariilor dumneavoastră. Acestea s-ar fi axat în principal pe tonul cu care a fost înfățișată pledoaria, adică pe muzica cu care a fost ea prezentată. Aceasta este muzica sincerității, a unui om care încearcă să fie cinstit, care nu este întotdeauna cinstit, dar care încearcă *să fie*!"

Am continuat arătând că „Nu încerc să determin ceea ce este sau nu abil și viclean. Juriile sunt mai inteligente de atât. Ceea ce mă străduiesc eu să fac este să-mi spun povestea cât mai bine cu putință. Comentariile dumneavoastră se preocupă de strategii, iar, din acest punct, în ceea ce privește eforturile mele, dacă e să vorbim despre strategii, atunci tactica ar trebui să fie să încerci să spui adevărul cât mai simplu și mai schematic. Toți oamenii apreciază acest lucru."

În ciuda protestelor mele, pledoaria a fost publicată identic cum a fost ținută. O pledoarie redată în forma scrisă seamănă cu împăierea unui urs grizzly şi expunerea într-o vitrină pentru a fi văzut de toată lumea. Deşi este prezentat în poziția ridicat, parcă gata de atac, mişcarea există doar în ochii minții. Cu toate că are botul deschis, de parcă ar scoate un urlet îngrozitor, ursul împăiat este auzit doar de urechile minții. Ursul din vitrina de sticlă nu este acelaşi cu ursul din pădure care, față în față cu vânătorul, se ridică pe picioarele din spate şi urlă feroce. Cam acelaşi lucru este şi cu publicarea unui discurs redat oral. Cuvântarea vie, plină de mişcare, de ritm, de sunet şi viață, când este pusă în pagină şi tipărită, devine un cu totul alt *animal*.

La fel, şi pledoaria scrisă şi apoi citită este ca un urs împăiat, dar cu picioare mecanice şi voce artificială. Deşi ursul se mişcă şi i se poate auzi răgetul, este totuşi un urs mort şi împăiat. Chiar dacă ne-am putea feri de atacul său, am râde pentru că am şti că nu este real. Dar când ursul este adevărat, când îl vedem că se înalță pe picioarele dinapoi şi se pregăteşte să atace, când îl auzim urlând de furie şi simțim pământul vibrându-ne sub picioare, când îi vedem strălucirea de mânie oarbă în ochi, trăim o experiență pe care nu o vom uita niciodată, în caz că supraviețuim. La fel şi pledoaria ținută din inimă şi din suflet îşi pune amprenta pe spiritul *Celuilalt*.

Elementele *pledoariei magice*: Dar, te poți întreba, cum deschidem porțile minții astfel încât raționamentul nostru să iasă pe deplin format, echilibrat şi plin de energia şi de carisma marelui orator care mişcă mulțimile? După multe *pledoarii magice* ținute după aceea zi disperată când, din întâmplare, am ținut-o pe prima, formula a rămas neschimbată. Este nevoie de două elementele simple: mai întâi, *pregătirea*, pe care am explorat-o deja în capitolul 8 şi, în al doilea rând, *adunarea curajului* pentru a te dărui puterii magice a sinelui.

Să eliberăm broasca: Acum că suntem gata, cum expunem şi cum prezentăm *pledoaria magică*? Calea pe care tocmai o apuc

este ca şi cum aş fi obligat să dorm şi cu cât încerc mai mult cu atât mă trezesc mai tare. Nu vreau să fac apel la misticism, deşi misticismul ne inundă de câte ori încercăm să asociem intelectualului ceea ce nu înțelegem. Miracolul vieții este la fel de limpede ca şi lumina zilei până când începem să ne punem întrebări de genul: „Ce este viața?" sau „De unde vine ea?" şi „Încotro se duce?" sau „Care este sensul ei?". Doar când intelectul nu poate răspunde, triumfă magia. La fel se întâmplă şi cu *pledoaria magică*.

Odată ce am pregătit-o, pledoaria magică ne cotropeşte, iar când o vom elibera, va izbucni la fel de uşor şi de natural ca o broască săltăreață. Dacă prindem o broască şi o tăiem bucată cu bucată, nu vom descoperi niciodată energia vieții care a făcut ca broasca să poată sări din capul locului. Întrebarea nu este „De ce sare broasca?" ci „Cum putem să facem animalul să sară?".

Broasca trebuie, desigur, să fie hrănită, chestiune pe care am discutat-o deja când am dezbătut necesitatea pregătirii. Dar ea mai trebuie şi eliberată. Când ne aflăm în fața unei mulțimi sau stăm jos în biroul şefului, *noi suntem broasca* şi suntem, aşa cum am văzut, atât de înspăimântați, că nu vom putea sări deloc, ci vom scoate un amărât de orăcăit jalnic.

A da drumul broaştei este o metaforă pentru a ne trăi viața. Pentru majoritatea dintre noi este înspăimântător să facă asta. Îmi amintesc un moment din viața mea când nu mă puteam desprinde de nişte lucruri nesănătoase din trecut. Nu puteam să mă eliberez. Frica de a cădea într-o prăpastie necunoscută era prea copleşitoare şi mă agățam de trecut, deşi ştiam că mă distrug. Într-o noapte din acele vremuri groaznice am visat că atârnam doar de o creangă la marginea unei genuni. Am privit îngrozit fundul canionului aflat la sute de metri dedesubt. Atârnând acolo, mi-am dat seama că nu mă voi putea salva. Mâinile obosite cedară în cele din urmă şi fui nevoit să-mi dau drumul. Pe când cădeam, mă simții dintr-odată eliberat. Am înțeles că mă puteam bucura relaxat de cădere ori puteam urla până ajungeam jos. În cădere m-am

simțit cât se poate de bine dispus, pe deplin eliberat. Cu riscul de a amesteca din nou metaforele - de ce nu - ceea ce vreau să spun este să sărim pe post de broască în prăpastie, să avem încredere în experiența noastră și să ne bucurăm de călătorie. Dați-i drumul.

Săriți!

A-ți da drumul: Așadar, ne aflăm în fața auditoriului. Cum să vorbim? Cum să începem? Experiența este similară cu săritul pentru prima dată de la trambulina de patru metri. Stând acolo și privind în jos la piscină, ți se strânge stomacul și încep să-ți tremure genunchii. Ai vrea să te întorci pe călcâie și să pleci - prefăcându-te, bineînțeles, că ai uitat să faci ceva important. Dar o voce slabă din interior te îndeamnă să sari. La fel este și când ții pledoaria magică, când îți dai frâu liber fără să fii legat de notițe, stând gol în fața lor, redând argumentele din inimă, nu din cap, vorbind, nu citind. *Pledoaria magică este un salt în interiorul sinelui.*

Am sugerat unor tineri avocați să trăiască experiența pledoariei magice ducându-se mai întâi la piscină pentru a sări de la platformă. Unul dintre studenți, care nu știa să înoate, a învățat cu această ocazie nu doar să sară de la trambulină, ci și să înoate. La fel este și cu pledoaria. Când s-a aflat în fața juriului, și-a imaginat că ar fi pe platforma de zece metri gata să sară. I-a fost frică. Așa cum îi sugerasem, a vorbit juriului despre frica ce-l încerca. Le-a explicat de ce era cazul important pentru el, de ce vroia să-l câștige, de ce îi era frică să nu-l piardă. Îi era frică pentru client. Dar îi era frică și pentru el. Îi era frică pentru că îi păsa. Îi era frică de durerea pe care ar simți-o dacă ar pierde. Și a sărit. Mi-a spus că, după aceea, pledoaria magică a țâșnit la suprafață.

Alt student a practicat în facultate sărituri de la trambulină, așa încât pentru el acest sport era *fumat*. „Du-te atunci și fă alt sport de care ți-e frică," îi sugerai. Data următoare când ne-am întâlnit, era cuprins de emoție cu privire la experiența pe care o avusese. Sărise cu paraşuta. Doar la câteva sute de

metri deasupra pământului își deschisese paraşuta, iar saltul fusese excepțional. Mi-a spus că avusese aceeași experiență și în pledoaria ținută ulterior în fața juriului. Le vorbise despre sentimentele sale, frica și dragostea pentru dreptate. Spunea că nu-și aduce aminte de cuvintele alese pentru că părea că nu le alesese de-adevăratelea. El le lăsase doar să vină, ca într-un salt de la înălțime. Fusese magic. Fie că săriți de la platformă sau cu paraşuta sau vă dați frâu liber în fața unui public, experiența este aceeași: înfruntați frica, priviți frica drept în ochi și faceți-o să-și întoarcă capul.

Orice triumf este precedat de frică. Aceasta determină întotdeauna acțiunea de eliberare. De ce? Care este avantajul biologic al unui psihic încolțit? Eliberarea, rătăcirea liberă prin pădure, părăsirea traseelor tradiționale pentru a merge pe altele noi are de fiecare dată o anumită doză de risc. Dacă ne întâlnim nas în nas cu dușmanul care pândește? Dacă nu putem să-i facem față? Dacă suntem răniți sau uciși? Atât pădurea, cât și dușmanul sunt în interiorul nostru. Viața este plină de riscuri. Dacă nu ar fi așa, nu am suporta s-o trăim pentru că riscul plictiselii, de a fi prins în capcana interioară, de a muri fără să trăiești - ca un pui care moare în ou - este mai mare decât orice alt risc care pândește în pădure.

Nimic nu e nou în faptul că trebuie să ne învingem frica de o amenințare fizică pentru a ne depăși frica de o acțiune care nu este fizică, sau vice-versa. Pentru a-și depăși frica de prăbușire a unui avion, piloții învață în simulatoare, într-un mediu lipsit de pericole, să facă față situațiilor de urgență. În baruri, cowboy-i călăresc tauri mecanici nărăvași.

Odată mă aflam la San Francisco când am văzut o femeie cu un picior strâmb dansând în mijlocul celei mai aglomerate zone a aeroportului. Oamenii se strânseseră să o privească. Când a făcut o piruetă, aproape că a căzut, dar în spectacolul său era o anume grație și demnitate care cuprinsese și mulțimea.

M-am îmbarcat în același avion cu ea și, pe când suiam scara avionului, am întrebat-o ce-a fost chestia cu dansatul.

— Dansez în public de câte ori pot, spuse. Uneori dansez pe stradă. Am nevoie de dans. Îmi face bine. Atât mi-a spus.

Cum să sari: Ne aflăm din nou în faţa publicului. *Ceilalţi* aşteaptă să vorbim. Noi încă ne întrebăm cum să facem saltul. Cum să vorbim. Vă zic, priviţi în interior. Simţiţi frica. Atingeţi-o acolo unde sălăşluieşte - da, chiar deasupra plexului solar, acel punct care străluceşte în spasme dureroase. Pipăiţi-l pentru că de aici putem începe cu ceva ce ştiţi că e *real*. Acum, putem sări?

Uneori, când încep să vorbesc, privesc în ochi fiecare persoana din public. Când publicul e numeros, îmi ia jumătate de minut sau mai bine. Liniştea devine stânjenitoare. Oamenii mă privesc şi ei. Se aude tusea nervoasă. Dar se întâmplă ceva între noi. Fără cuvinte, împărtăşesc cu ei trăirile mele. Când mie mi-e frică, şi ei simt jena în tăcerea apăsătoare din încăpere.

Încep în cele din urmă:

— Nu e nici o problemă că ne simţim jenaţi când începem o relaţie. Nu ne cunoaştem încă. Nu avem experienţe comune în urma cărora să fi căpătat încredere unul în altul. De ce nu ne-am simţi jenaţi? Mă gândeam, uitându-mă la dumneavoastră, la ce v-oţi aştepta de la mine. Ce credeţi despre mine? Pe când vă priveam, probabil că şi voi vă întrebaţi ce cred eu despre voi.

Sărisem.

— O să petrecem un timp preţios împreună. Mă eliberasem.

Am ţinut odată un discurs în faţa unui grup mare de avocaţi din Philadelphia. Prezentarea mi-a fost făcută de preşedintele adunării care, în mod evident, nu făcuse nici un efort să o pregătească dinainte. El se ridicase în picioare şi spusese:

— Domnul Spence nu are nevoie de nici o introducere. Vi-l prezint, aşadar, pe domnul Spence.

Prezentarea este puntea pe care o străbate vorbitorul spre publicul său. Altfel, vorbitorul şi publicul sunt ca doi străini care se întâlnesc în metrou. E greu să pornească o conversaţie. Faptul că preşedintele nu a reuşit să mă prezinte publicului

său mai transmitea un mesaj: că vorbitorul nu este prea important pentru ca el să-şi fi pregătit o prezentare. M-a durut şi mi-a făcut rău şi faţă de public - ca şi cum ar fi spus „Tipul ăsta nu merită o prezentare." Iar dacă preşedintele adunării nu era prea entuziasmat faţă de vorbitor, cum s-ar putea gândi că publicul ar fi? În acest moment, m-am simţit gol şi plat. Pledoaria magică nu avea cum să vină. M-am simţit şi furios, nu înfricoşat, pentru că mânia, emoţia secundară, înlocuieşte întotdeauna emoţiile primare, precum frica. M-am dus la tribună cu sentimentele mele. M-am dus cu mânie. M-am dus la podium şi mi-am sondat sentimentele.

— Preşedintele dumneavoastră v-a spus că nu am nevoie de prezentare. Eu nu sunt de acord cu el. *Chiar* am nevoie de prezentare. Am nevoie de prezentare pentru a mă simţi binevenit. Am nevoie de prezentare pentru a-mi simţi sângele curgând prin vene, iar dumneavoastră aveţi nevoie să fiu prezentat pentru a deveni interesaţi în ceea ce am de gând să spun. Aşadar, având în vedere că şi dumneavoastră şi eu avem nevoie de o prezentare aşa cum se cuvine, dar nu am avut parte de vreuna de nici un fel, vă întreb, există cineva din public care ar vrea să vină aici să mă prezinte cum se cuvine?

A urmat o linişte abominabilă. Am aşteptat. Am privit peste publicul copleşit. Nu se mişca nimeni. Nici un sunet. Deodată, un bărbat mare şi musculos se ridică, nu spuse nimic şi se îndreptă spre podium cu paşi mari şi rapizi. Nu ştiam dacă vine să mă strângă de gât pentru îndrăzneală sau să-mi facă altceva. Păşi în faţa mea şi se aşeză la tribună.

— Doamnelor şi domnilor, începu el. Aş vrea să vă prezint un om pe care l-am admirat toată viaţa mea profesională. El este omul pe care am dorit ani la rândul să-l întâlnesc şi să-l cunosc mai bine. Acum, iată-l aici cu noi. Acest om ... Vorbi despre unele dintre cele mai cunoscute cazuri ale mele. Vorbi despre cărţile mele pe care le citise şi despre cum îl influenţaseră ele. Când termină prezentarea, publicul îl ovaţionă în picioare. Discursul meu, care urmă, fu incredibil de plin de viaţă, de emoţie şi de energie, unul dintre cele mai bune dis-

cursuri ale mele, iar cel care mi-a făcut prezentarea îmi deveni mai târziu unul dintre cei mai apropiați prieteni și, mai apoi, asociat în firma de avocatură, toate ca urmare a faptului că ambii am îndrăznit să sărim sau că ne-am asumat riscul să ne eliberăm.

Să sărim! Să ne dăm drumul! Să ne eliberăm! Poate că ar trebui să vă îngăduiți să rostiți primul lucru care vă vine în minte. Am spus lucruri precum: „Aș fi dorit să știu ce așteptați de la mine. Aș fi dorit să puteți vedea ce văd eu de aici de sus - pe voi toți privind în sus la mine, așteptându-vă să spun ceva haios, ceva spiritual și magnific. Iar eu mă gândesc: «Nu pot spune nimic magnific - nu pot spune ceva care să fie măcar original.»"

Să sărim acasă: A vă elibera acasă înseamnă a vă exprima sentimentele, dar eliberarea nu poate fi niciodată judecarea greșelii *Celuilalt*. Este vorba despre „Mă simt indispus", nu despre „Mă indispui". Este vorba despre „Mă simt oarecum înșelat", nu despre „Mă înșeli". Uneori, în sala de tribunal, când mă simt total anihilat, când un judecător, poate înfuriat, se tot ia de mine și susține într-una obiecțiile părții adverse, mă duc la pupitrul judecătoresc și îi vorbesc calm domnului judecător. Nu îi spun: „Sunteți nedrept" sau „Sunteți sever cu mine". Îi vorbesc despre sentimentele mele, îi spun: „Domnule judecător, *mă* simt neajutorat. Nu știu cum să continui. Aș fi vrut să nu mă simt așa de timorat. Aș fi vrut să nu mă simt așa de rușinat." În mod miraculos, fiind confruntat cu sentimentele mele, nu mă mai simt timorat și nici rușinat. Răspunsul imediat al judecătorului poate fi și mai caustic, dar problema nu este ce simte judecătorul, ci ce simt eu, pentru că eu trebuie să mă eliberez, nu judecătorul.

Acasă, dacă-mi pot depăși mânia, pot câștiga pledoaria. Îmi zic „Depășește mânia" pentru că mânia, așa cum am văzut deja, este cel mai adesea un înlocuitor de emoții, care ia locul fricii, frustrării, dezamăgirii sau sentimentului că pierzi ceva, al vinii sau chiar al singurătății. Dacă sunt mânios, simt nevoia să întreb de ce, în loc să-mi exprim mânia. Mă pot simți mâniat

din cauză că mă simt neiubit sau ignorat. Ceea ce ar trebui să spun acasă ar fi: „Mă simt singur. Mi-aș dori să fim mai apropiați. Am nevoie de tine. Oh, câtă nevoie am de tine!" Voi vorbi mai multe despre acestea în Capitolul 13.

Săritura și curajul: *Curajul fundamental* este curajul necesar omului pentru a se afirma pe sine, adică de a-și recunoaște frica de a fi și neliniștea de a nu fi. Odată ce am întreprins acest drum și am sărit, va începe și Pledoaria magică.

Supra-eul: M-am luptat cu analogiile și metaforele pentru că experiența Pledoariei magice nu este una intelectuală. Cu toate acestea, singurul instrument pentru explicarea ei este cuvântul scris negru pe alb, liniar, la mașină. Nu e ușor să explici vraja multidimensională într-o pagină bidimensională. Iar în aceste condiții Pledoaria magică nu renunță la rațiune. Rămâne un *supra-eu* conștient care acționează ca un centru de control care aude pledoaria țâșnind, care o corectează și o ține în anumite limite. Supra-eul stabilește marginile și devine însoțitorul *zonei inimii*. Cu mulți ani în urmă, când am ținut prima mea *Pledoarie magică* nemaiținând seama de notițele-mi împrăștiate pe jos, am fost deplin conștient de ceea ce spuneam, deși nu compuneam pledoaria în mod conștient. Din când în când luam decizii conștiente - cât de aproape să stau de juriu, cărui jurat să mă adresez. Supra-eul era în mod vag conștient de trecerea timpului și intervenea pentru a încheia pledoaria. Aceasta fusese hrănită și formată din izvorul interior și orchestrată și livrată cu ajutorul unui mecanism magic pe care nu-l mai întâlnisem înainte și pe care nici în ziua de azi nu-l înțeleg pe de-a-ntregul.

Lupta din zona inimii: Vraja Pledoariei magice țâșnește la suprafață din același loc din ființa noastră de unde ne este *auzită* pledoaria, din același loc de unde *Celălalt* hotărăște întotdeauna pentru sau împotriva argumentelor noastre. Dacă publicul nostru vorbește doar limba engleză, am fi neghiobi să încercăm să pledăm în limba latină. De ce atunci am încerca să ne

adresăm *Celuilalt* într-un limbaj diferit de cel în care el chiar ia hotărârea? De ce am alege să-i vorbim *Celuilalt* cu *limbajul minții* când hotărârile sunt luate întotdeauna în *zona inimii*?

Se spune că judecătorii hotărăsc în concordanță cu logica legii. Dar eu spun că judecătorii buni iau deciziile, ca şi noi ceilalți, din *zona inimii* mai întâi şi apoi îşi sprijină hotărârile pe logică. La fel, şeful, vecinul, clientul vor lua hotărârea pe baza sentimentelor, chiar dacă trebuie să-şi sprijine deciziile pe rațiune şi pe logică.

Argumentația pe care o susține clientul în fața soției/soțului (şi în fața sinelui) când cumpără o maşină nouă este formulată în termenii logicii: „Maşina asta de doi lei mă omoară. Şi nu mai prezintă siguranță să mergem cu toată familia în ea." Dar decizia clientului de a cumpăra o maşină nouă este motivată de fapt de *sentimentul* pozitiv pe care îl încearcă când îşi duce acasă noua achiziție.

Luăm decizii împreună cu partenerii noştri din sentimentul dragostei, din sentimentul pozitiv care vine din îndeplinirea unui lucru bun.

Ne simțim bine când facem dreptate sau când ni se face dreptate. Hotărârea de a ne vizita mătuşa cea bătrână poate că se bazează pe sentimentul vinovăției care ne doare când ne dăm seama că am neglijat-o crunt. Sentimentul fricii ne face să luăm decizii împotriva unor acțiuni periculoase sau dăunătoare. Toate hotărârile se bazează pe sentimente. Deşi poate fi implicată şi logica, ca de exemplu logica de a cumpăra ieftin şi a vinde scump, decizia de a vinde scump după ce ai cumpărat ieftin este bazată pe sentimentul pozitiv al realizării unui profit, sau pe sentimentul anticipării unui profit mai mare când decidem să nu vindem. Hotărârile se iau întotdeauna din *zona inimii*. Aşa cum spunea Pascal pe bună dreptate: „Inima are rațiunile ei, pe care rațiunea nu le cunoaşte."[64]

[64] *„Le coeur a ses raisons que la raison ne connaît pas"*, citat din *Pensées*, opera teologică neterminată a lui Blaise Pascal (1623-1662), matematician, fizician, filosof şi teolog francez.

Aici zace puterea măreață a Pledoariei magice, pentru că ea îşi are originile în *zona inimii*, utilizează limbajul *zonei inimii* şi se adresează *zonei inimii Celuilalt*. Deşi ea pledează uneori cu logica, deşi ea îndeamnă alteori la imparțialitate şi pledează pentru dreptate, se adresează întotdeauna *sentimentelor* celuilalt. Şi pentru că Pledoaria magică îşi are originea în *zona inimii*, întotdeauna atrage o energie, un ritm, un sunet, o putere imposibil de îmblânzit, auzită de *zona inimii Celuilalt*.

AŞADAR: Am încercat să explic ceea ce eu numesc „Pledoaria magică". Nu e mai magică decât făcutul pâinii. Toate ingredientele sunt cunoscute şi înțelese temeinic - făina, laptele, uleiul, zahărul, sarea, drojdia. Dar când aceste componente obişnuite se amestecă şi creşte pâinea şi apoi aluatul este frământat şi iar frământat, apoi copt, rezultă un cu totul alt produs în cuptor. În mod similar, după ce ne-am pregătit pledoaria combinând elementele esențiale ale faptelor, ale logicii şi angajamentului, după ce am subliniat-o şi am rezumat-o, când în fine am copt-o în căldura îndoielii şi a fricii, ceea ce rezultă va fi ceva minunat, ceva magic.

Dacă nu ați dansat niciodată, îmi este imposibil să vă explic cum se face asta. Vă pot doar îndemna să faceți primul pas. Experimentați curajul de a fi! Iar şi iar, nu pot decât să vă asigur că e în regulă să vă fie frică, că vă eliberați confruntându-vă frica, ceea ce vă va permite să efectuați saltul care vă va elibera. Nu pot decât să vă cer să aveți încredere în conceptul de Pledoarie magică. În final, nu pot decât să vă sfătuiesc să aveți încredere în voi.

Fă-o!
Sari!
Sari!

12

Imbatabila pledoarie a puterii

SĂ-I FACEM KNOCK-OUT

ÎNCUIETOAREA: Aceeaşi veche încuietoare - deşi am citit aceste capitole, am încă îndoieli că o voi putea scoate la capăt.

CHEIA: Aceeaşi cheie - aceeaşi persoană - în aceeaşi mână - mâna ta. Să începem prin asumarea *poziţiei puterii. Ascultaţi!*

Mai multe lucruri despre putere. Să ne pregătim să ne asumăm *poziţia puterii:* *Pledoaria puterii* este o pledoarie atât de puternică în structura ei, atât de impunătoare prin modul de susţinere, încât atunci când adoptăm *poziţia puterii,* pledoaria este imbatabilă. Pledoaria puterii nu trebuie să umple aerul cu zgomote. Nu trebuie să creeze un infern. Nu este nevoie de distrugerea adversarului. Ea poate fi liniştită. Blândă. Poate îmbrăţişa dragostea, nu mânia, înţelegerea, nu ura. Poate folosi limbajul comun. Cel care susţine pledoaria nu trebuie să fie un urmaş al lui Martin Luther King Jr., a lui Churchill sau Roosevelt. Există întotdeauna un motiv atotcuprinzător care te obligă să susţii pledoaria puterii: a pierde este atât de dureros.

A pierde este o parte necesară a vieţii noastre? Îmi amintesc gustul înfrângerii. Când am început să practic avocatura, înainte să fiu procuror şi înainte să pledez în vreun proces penal, pierdeam caz după caz. Dacă câştigam, era de cele mai multe ori un accident, un mister. Câştigul era prerogativul celor care se aflau în vârful totemului judiciar unde nu exista un loc permanent rezervat pentru mine. Nimeni nu s-a oferit să mă ajute. M-am gândit că poate nici nu eram de ajutat. Iar când pierdeam eu, bineînţeles că pierdeau şi clienţii mei. Le vedeam dezamăgirea, durerea, acuzaţia nerostită - le preluasem cazul lor bun şi just şi îl pierdusem. Era vina mea. Mă simţeam ca un pungaş. Mă simţeam tâmpit, prost şi disperat. Simţeam durerea de a pierde ca pe un instrument tăios care-mi fusese implântat în inimă. Simţeam ca şi cum aş fi sângerat lent până la moarte şi nimeni nu putea opri curgerea sângelui. Durerea pe care o simţeam după ce pierdeam proces după proces era atât de mare, încât aproape că am abandonat practicarea avocaturii. Asta se întâmpla înainte să descopăr Pledoaria magică, despre care am scris deja. În anii ce au urmat, am învăţat şi elementele esenţiale ale *pledoariei puterii.* O să vi le arăt şi vouă.

Dar înainte să descopăr şi să înţeleg cele zece elemente esenţiale ale pledoariei puterii, m-am găsit în situaţia să-mi pun întrebarea dacă existau motive, necunoscute încă mie, care să explice şirul meu neîntrerupt de pierderi. În mod evident, oamenii nu erau atraşi irezistibil de mine. Poate că nu eram atât de iute la minte şi de dibaci ca alţi avocaţi. Poate că îmi lipsea ceva ce nu se vedea când mă priveam în oglindă. Într-o zi, total pierdut şi în imposibilitatea de a descoperi motivele înfrângerilor mele continue, am început să mă gândesc la o problemă simplă: *Este oare pierderea o parte necesară a vieţii mele?* Există oare cineva invizibil care ţine socoteala pierderilor, astfel că la un anume număr de pierderi te poţi bucura de o învingere? Întrebarea a revenit iarăşi şi iarăşi: *Este oare pierderea o parte necesară a vieţii mele?*

Să ne asumăm rolului prăzii - să acordăm permisiunea de a fi învinşi: Dacă pierderea nu este o parte esenţială a vieţii mele, atunci de ce pierd? Cine le *permite* adversarilor mei să mă învingă? *Permisiunea!* Îmi amintesc, copil fiind, că eram bătut zilnic de mardeiaşii de pe stradă, până într-o zi când nu am

mai acceptat bătaia ca pe un mod de viață care să poată fi suportat. Odată ce le-am retras *permisiunea* mardeiașilor să mă mai bată, nu am mai fost calul lor de bătaie. *Magia* a reprezentat-o *schimbarea tiparului* de la unul care permitea să fiu bătut la unul care nu mai permitea. Puterea nu a izvorât din faptul că mă bazam pe un curaj fals. Îmi era încă frică. Nu-mi neg eșecurile mărețe ca tânăr avocat. Recunosc că mi-a lipsit mult abilitatea, adevărata măiestrie avocatului pledant competent. Puterea stătea într-un singur cuvânt: *permisiunea.*

Pentru a fi pradă, trebuie să fii de acord să fii prada. Odată recunoscută puterea de a acorda sau nu permisiunea să fiu pradă, nu voi mai permite niciodată adversarului să mă bată și nu-mi voi mai permite niciodată să joc rolul învinsului. E simplu.

Când am încetat să mai acord permisiunea să fiu bătut, s-a întâmplat ceva magic. Cum aș putea descrie schimbările petrecute? Nu-ți vezi propriile atitudini și nici modul în care mergi prin încăpere. Nu poți percepe cu exactitate efectul energiei proprii pe care o induci celorlalți. Pot descrie fenomenul doar din reacțiile celorlalți. Oamenii m-au perceput altfel. Arătam altfel. Mergeam altfel. Mi s-a schimbat timbrul vocii. Gândeam diferit. A devenit evidentă atitudinea mea, atitudine de învingător. Îmi amintesc cum îmi liniștteam clientul: „Vom câștiga. Știi de ce? Pentru că vor trebui să mă omoare pe mine pentru a ajunge la tine și pe mine nu mă pot omorî. Nu mă pot omorî pentru că nu le voi da eu voie să mă omoare." Schimbarea mi-a cuprins întreaga ființă. Se petrecuse o metamorfoză uluitoare. Devenisem un învingător.

Distribuirea personajelor în drama vieții - legea *„nucleul-eu":* Sunt încă surprins când mi se spune că oamenii mă pot simți când intru în încăpere. Aceasta este percepția *lor.* Pentru mine, încăperea - teritoriul - este al meu, iar eu sunt în centrul său. Haideți să numim acest lucru legea „nucleul-eu". Ea este adevărată și pentru voi.

Nu este acesta un punct de vedere copilăresc? Nu sunt acestea bolboroselile unei personalități infantile? Pentru că doar un

copil vede lumea în acest mod egocentric. Dar eu îmi prețuiesc viziunea infantilă asupra lumii. Lupt împotriva maturității cerute de terapeuți. Maturitatea este soră cu moartea. Eu opun rezistență punctului de vedere rece și sentențios al psihiatrilor, care ne etichetează dar nu ne înțeleg, care ne disecă dar nu ne iubesc, care pot scrie, negru pe alb, un raport rece despre noi, dar nu pot scrie nici măcar un rând plin de simțire despre bucuriile, dragostea sau necazurile noastre și nici ale lor.

Mi-am jurat să nu cresc niciodată, să nu-mi pierd ideile copilărești, să nu abandonez niciodată copilul care simte bucuria, să nu renunț în veci la spontaneitatea lui sublimă, la creativitatea lui magică, la inocența lui. Voi muri (dacă voi muri) agățându-mă încă de ultima fărâmă de copil din mine, pentru că doar cu uimirea, teama și inocența copilului ți se permite să experimentezi moartea.

Privește stelele. Privește-le din cele trei sute șaizeci de grade. Nu ești oare în centrul universului? Privește la cei care se află în încăpere. Pe măsură ce te învârți, din perspectiva ta, nu se întorc și ei odată cu tine ca o axă? Recunoaște. Nu te afli în centrul universului tău?

Dacă nu mă văd ca un suveran ocupând nucleul universului meu, atunci altă persoană sau putere ocupă această poziție. *Celălalt* ocupă centrul meu doar pentru că eu i-am dat permisiunea s-o facă. Dar, așa cum am învățat deja, *puterea mea* este cea care a plasat acolo aceea persoană sau putere. Dacă cineva posedă aceea putere de a se încorona sau de a se afla în centrul universului nostru, nu ar trebui noi oare să respectăm o asemenea persoană sau putere?

Haideți să mai medităm asupra acestui lucru.

Mai multe despre permisiune: Nimeni, nici o altă putere nu-mi poate acapara poziția din centrul universului meu fără *permisiunea* mea. Permisiunea devine astfel cuvântul puterii. Eu acord permisiunea celor care îmi ocupă nucleul, așa cum faceți și voi. Îmi acord mie însumi permisiunea de a ocupa centrul universului meu. Vă acord vouă permisiunea, sau mentorului

meu sau lui Dumnezeu. Dar permisiunea vine de la mine.

Am puterea să acord altuia permisiunea să mă învingă. Am de asemenea puterea să-mi acord permisiunea de a învinge. Atunci, cum putem fi învinşi dacă acordarea permisiunii de a fi învinşi ne revine strict nouă? Nu este acesta răspunsul evident că putem fi învinşi doar pentru că am permis *Celuilalt* să ne învingă?

Adevăr şi opţiune: *Adevărul* sub formă de dezvăluire este ceea ce ştiam deja, dar nu l-am auzit niciodată spus în cuvinte. Adevărul sub formă de descoperire este ceea ce ştiam deja, dar nu l-am înfruntat până atunci. Adevărul ca judecată este produsul experienţelor noastre. Pentru un copil cu un tată abuziv, adevărul este că oamenii sunt nişte monştri în care nu poţi avea încredere. Pentru un copil cu un tată tandru, oamenii sunt exact invers.

Din punctul de vedere al sistemului nostru de credinţe, adevărul este ceea ce acceptăm din istoria noastră. Adevărul este ceea ce noi acceptăm ca adevăr. Pentru unii, Dumnezeu este adevăr. Pentru alţii, Cristos, Mahomed sau Buddha este adevăr. Pentru unii, adevărul este fizica cuantică, iar pentru alţii este doar un exerciţiu fără legătură cu lumea reală. Pentru unii, ADN-ul este zeul omnipotent care ne dictează vieţile, iar pentru alţii, structura ADN-ului este străbătută de o inteligenţă universală. Dar ceea ce este adevărat din punct de vedere ştiinţific astăzi poate fi respins din punct de vedere ştiinţific mâine. *Noi alegem adevărul.* Astfel, când vă spun că adevărul pentru mine este că eu ocup centrul universului meu, vă spun doar că am făcut o *opţiune.* Pot alege orice funcţie, orice tipar, orice fapt sau condiţie ca adevăr - adevărul pentru *mine.* Eu nu înzestrez părinţii, preotul, vreun guru sau Biblia cu puterea de a hotărî ce este adevărat pentru mine. Pentru mine, adevărul începe să se arate doar în măsura capacităţii mele de a înlătura tot ceea ce mi-a fost prezentat ca adevăr. Eu sunt adevărul aşa cum, desigur, sunteţi şi voi. De aceea voi sunteţi în centrul universului vostru. Daţi-mi voie să mai spun încă o

dată: Prefer să am mintea deschisă de mirare decât închisă de credinţă.

Alegerea rolului nostru: Gândiţi-vă aşa: într-o încăpere sunt doi oameni pe cale să monteze o piesă de teatru. Unul va juca rolul eroului care, în ciuda tuturor dificultăţilor, va câştiga întrecerea. Celălalt va juca rolul victimei care, după o luptă asemănătoare cu a eroului, este înfrânt în mod nemeritat. Tu eşti unul dintre actori. Ce rol ai juca? *Tu eşti cel ce alegi.*

Nu toţi ne-am născut cu un corp senzual şi cu o personalitate atrăgătoare. Suntem cine suntem. Mi-aduc aminte de un căţeluş din cartier. Era un câine idiot cu labele din faţă strâmbe. Nu era nici pe departe la fel de mare sau de puternic ca mulţi alţi câini. Dar, era *câinele* străzii. Domina. Strada îi aparţinea acestei jigodii cu picioarele deformate. Ceilalţi câini îi ocupau teritoriul doar dacă le îngăduia el. Şi noi putem să ne distribuim în rolul învingătorului, al învinsului, al eroului, al victimei, al celui perspicace, al nemernicului. Nu vorbesc despre vanitate. Vorbesc despre opţiune.

Aroganţa puterii: Trebuie să avem grijă când ne asumăm puterea despre care am vorbit. Este, într-adevăr, o mare putere. Înţelegem noi oare că, având această putere, putem trece lesne de graniţa subţire care dă în aroganţă? Neobişnuiţi cu experienţa ameţitoare a puterii, am putea abandona cu uşurinţă umilinţa. Faptul că ocupăm centrul universului nostru nu exclude umilinţa. Trebuie să ţinem minte acest lucru. Ocupăm centrul universului propriu, doar pentru că am făcut o alegere, nu din aroganţă, ci datorită adevărului. Adevărul nu este niciodată arogant.

Să încercăm şi să câştigăm: Vă previn, nu atingem niciodată poziţia de învingător *încercând.* Îi mai aud pe unii zicând: „Voi încerca să fac tot posibilul." A încerca este destinat învinşilor. A încerca implică posibilitatea de a pierde. Voi *încerca* să câştig. Voi *încerca* să nu pierd. Dacă au pierdut după ce au încer-

cat, ei bine, au *încercat*, nu? *Învinşii încearcă întotdeauna.* Câştigătorii nu încearcă niciodată. Câştigătorii doar câştigă.

Îmi amintesc de un tânăr văcar care, după ce a fost aruncat de pe cal, şi-a scuturat pantalonii de praf şi, jenat, s-a apropiat şchiopătând de bătrânul cowboy care fusese martorul umilinţei puştiului.

— Da' dă ce nu-l călărişi? întrebă bătrânul cowboy.

— Încercai, zise băiatul.

— 'Seşi că-ncercaşi? îl luă hodorogul. Vezi juncanu' de colo? Aşa cum se ştie, un juncan este un taur castrat. Soarta lor este să se îngraşe şi să fie sacrificaţi.

— Ei, atuncea, bagă tu pă juncanu' ăla-ntre junci, că ce-o să facă? O să-ncerce. Asta o să facă. D'apăi tu eşti un juncan, băiete. Hai, valea la călărit. Iar copilul asta şi făcu.

Pledoarie şi război: Judecarea unui caz la tribunal este un război. Victimele sunt evidente. Unii sunt trimişi la puşcărie, iar alţii eliberaţi ca rezultat al războiului. Unii mor de mâna călăului. Alţii sunt eliberaţi ca urmare a războiului. Unii copii sunt luaţi de la părinţi. Se pierd averi. Războinicii, avocaţii, când sunt învinşi, sunt compătimiţi când învinge, sunt respectaţi.

Pledoaria pentru o anume cauză în faţa comitetului municipal sau a comitetului de administraţie sau a oricărui alt comitet de putere este un război. Ca rezultat al războiului, se schimbă destinaţia pământului. Un aeroport se va construi peste câmpie şi va distruge gardul viu unde cuibăresc privighetorile. Ca rezultat al războiului, cartierul se va schimba. Casa de pe colţ, unde bătrânul domn Hardesty cânta copiilor la banjo în serile călduţe de vară, se va transforma într-o parcare.

Când organismele puterii de luare a deciziilor se întâlnesc pentru a ne asculta pledoariile, trebuie să înţelegem că avem de-a face cu o dinamică a războiului. Iar câştigătorul ia toată prada. În acest soi de întrecere există de obicei un adversar care ia partea puterii, cel mai adesea guvernul, industria, banii. De obicei, soarta ne e potrivnică.

Când accept să apăr contra Statelor Unite un client care este acuzat de violarea statutului federal, guvernul pune la bătaie resurse nelimitate pentru a mă pune la respect. Procurorului nu îi pasă de dreptate. Pe el îl interesează să obţină condamnarea. Când contestăm autoritatea orăşenească - care ar fi cică reprezentanta poporului - cel mai adesea ne lovim de oligarhia corporatistă care se află în spatele primăriei. Ne izbim de bani. Primăria nu este interesată de vieţile noastre. Este interesată din administrarea ei. Când ne prezentăm în faţa consiliului profesoral, cel mai adesea nu ne confruntăm cu cei care sunt interesaţi de educarea copiilor noştri, ci cu cei care sunt interesaţi să păstreze puterea. Aceste meciuri sunt nişte războaie. Orice altă paradigmă este o iluzie. Nu e vorba de o simplă întrecere, ca nişte atleţi care plonjează pe schiuri la vale contra cronometru. Nu este un dans în care cel mai graţios va primi o medalie. *Este un război.* Odată ce am priceput că lupta este un război, putem porni la război şi câştiga.

Cheia câştigării oricărui război este să-l *controlezi.* Acest lucru nu înseamnă că eu caut să-mi controlez adversarul. Nu mă ocup de procesul lui decizional. Cu toate că, într-adevăr, strategiile mele pot influenţa hotărârile adversarului, nu dictez eu când şi unde va ataca şi ce metodă va folosi. Nu îi dictez eu apărarea. Dar, pentru a câştiga, trebuie să fii în permanenţă la cârmă - să-ţi controlezi propriile forţe, propria fiinţă şi deci propria luptă. Ne aflăm la cârmă când ne controlăm extraordinar de bine pe noi înşine. Nu mă refer la cel care se laudă, sau îşi dă cu pumnii-n piept, sau ameninţă. Lăudăroşenia este manifestarea standard a nesiguranţei, iar ameninţarea este etalarea universală a slăbiciunii. Cei puternici nu ameninţă. Nu au nevoie.

Mă refer, din nou, la o atitudine. Atitudinea mentală nu lasă loc liber pierderii. Este cea care acordă permisiunea, dar numai pentru a câştiga. Atitudinea mentală este vigilentă, creatoare, agresivă. Este dispusă să-şi asume riscuri, nu să acţioneze prosteşte. Atitudinea mentală este dispusă să accepte teama ca un pas necesar în pregătirea pentru luptă. Dacă se acordă o opţiune

în care toate consecințele potențiale sunt egale, opțiunea va fi de atac, pentru că atacul stabilește controlul. E atacul *nostru*, nu-i așa? Dacă nu avem la îndemână o strategie clară, opțiunea rămâne tot atacul, pentru că atacul îl face pe adversar să-și modifice poziția în relație cu atacul, lucru care ne plasează pe noi în poziția de control. Atacul dă o șansă strategiei noastre mai hotărâte și mai concertate. Dacă adversarul este atacat, noi ne putem retrage, dar nu renunțăm la inițiativă. Ne retragem doar pentru a ne replia pentru contraatac.

Mulți avocați se tem să pună la tribunal întrebări surprinzătoare, să facă declarații decisive, să atace, de teamă că adversarul va reacționa într-un fel. „Dacă obiectează?", mă întreabă un avocat. „Ce se întâmplă atunci?" Îi e, bineînțeles, teamă că judecătorul va susține obiecțiunea adversarului, poate chiar îl va admonesta și va fi pus într-o situație jenantă în fața juriului - iar acesta nu va mai decide în favoarea lui.

Dar de câte ori adversarul obiectează la atacul meu, el pune în mișcare o dinamică care nu poate duce decât la victoria mea. Îi voi răspunde obiecțiilor, sau le voi lăsa să treacă dacă consider potrivit acest lucru. Voi dezvălui nedreptatea. Voi arăta că el încearcă să ascundă juriului unele fapte. Când obiectează, își asumă riscul unui nou atac din partea mea. Când obiectează, poziția sa nu e bine calculată, pentru că nu a avut timp să analizeze cu grijă obiecția, iar aceasta poate fi respinsă. Ea îi poate scoate la iveală slăbiciunea. Dacă este admisă, părtinirea judecătorului poate deveni evidentă în ochii jurații, care vor decide că judecătorul este nedrept. De câte ori cineva răspunde atacului meu cu obiecțiuni, adică, când este gata să mă provoace, își asumă riscul de a comite erori strategice grave, de a-și dezvălui părțile vulnerabile.

Așadar, când refuzăm să preluăm inițiativa pentru că ne e teamă că adversarul va răspunde, adică, când ne e teamă că adversarul răspunde atacului nostru, operăm într-o zonă sigură. Dar dintr-o zonă sigură nu-i putem provoca pagube. Să jucăm de pe fundul terenului și să-i punem adversarului la dispoziție marja noastră de siguranță este terenul comun de pe

care se pierd luptele. În final, pierdem războiul pentru că nu suntem dornici să câștigăm.

Când să atacăm? Sun Zi spune în *Arta războiului*: „Invincibilitatea ține de apărare, iar șansele de victorie țin de atac. Te aperi când dispui de mijloace suficiente; ataci când dispui de mijloace mai mult decât suficiente. Cei care sunt experți în arta apărării se ascund sub nouă straturi de pământ; cei care sunt iscusiți în arta atacului se deplasează ca și cum s-ar năpusti din înaltul cerului. Așa pot să se apere și, în același timp, să-și asigure o victorie deplină."

Când ne îndoim, trebuie să preluăm inițiativa, să declanșăm atacul, să instituim ofensiva. Aceasta este cea mai bună strategie. Faceți ca atacul vostru să fie neînduplecat. Atacul neîndurător aduce invincibilitatea. Când un băiețel se întâlnește cu un mardeiaș, e mai bine ca băiatul să atace primul. Dacă va fi pus jos, se va ridica și va ataca din nou. Se va ridica la nesfârșit până când, în cele din urmă, va învinge. Nimic pe lumea asta nu e mai înspăimântător decât un adversar însângerat, bătut zdravăn și care nu are de gând să se predea.

Când atacul este strategia greșită: Am vorbit despre strategia controlului, despre strategia atacului. Vorbesc despre strategii de război. Deși așa s-ar părea, noi nu suntem de fapt în război cu cei dragi sau cu copiii noștri. De aceea am dedicat capitole separate artei pledoariei acasă și la serviciu.

Există momente când trebuie să anticipăm un atac. Așa cum vom vedea, nu putem ataca persoana care poartă pălăria albă[65]. Trebuie să așteptăm ca adversarul nostru cu pălăria albă să se dovedească a fi nemernicul care și-a însușit pe nedrept pălăria albă. Înainte de a ne lansa atacul, factorul decizional - de obicei, juriul, consiliul municipal sau școlar - trebuie să vadă că adversarul nostru poartă pălăria neagră.

[65] Expresie derivată din filmele *western*, în care personajul pozitiv poartă de obicei o pălărie de cowboy albă, iar cel negativ, una neagră.

Dacă atacăm înainte să se dovedească faptul că adversarul este proprietarul de drept al pălăriei negre, ne-am lansa în atacul factorului decizional, pentru că acesta este întotdeauna pe aceeaşi linie cu purtătorul pălăriei albe. Şi, desigur, noi nu atacăm niciodată factorul decizional.

Ca urmare, nu atacăm niciodată o mamă în doliu. Dar dacă mama în doliu, în urma unei bune examinări încrucişate blânde şi încurajatoare, devine o scorpie înfuriată şi răzbunătoare, atunci o putem ataca, dar cu blândeţe. Nu atacăm o persoană extrem de drăguţă până când, tot în urma unei examinări blânde a martorului, ne dăm seama că povestea persoanei de treabă nu e decât o poveste. Nu atacăm un adversar mai slab, un copil, orice persoană vădit înfricoşată, oricine care, din diverse motive, nu este capabil să se apere.

Atacul nu înseamnă că ne luăm de *persoanele* care reprezintă partea adversă. Le putem ataca cazul. Le putem ataca punctul de vedere asupra justiţiei. Putem pune la îndoială mărturia martorilor lor. Putem ataca motivele invocate. Dar nu îi atacăm pe ei, cu excepţia cazului când, în urma examinării martorilor, apare, uneori frecvent, faptul că au minţit când au depus mărturie. Apoi, de cele mai multe ori este mai bine ca atacul nostru să ne înfăţişeze tristeţea şi nu furia că ei nu sunt în stare să spună adevărul. Atacul trebuie să fie întotdeauna nepărtinitor. *Obiectivitatea este vocea plăpândă care bubuie din spatele fiecărei pledoarii.*

Pledoaria când reprezentăm pălăria neagră: Este dificil să-ţi pese de cel care a comis o crimă odioasă. Dar trebuie să-l facem pe factorul decizional să-i pese de clientul nostru, de fiul nostru rătăcitor, de fiica noastră care a încălcat legea într-un mod nefericit. Crima, fărădelegea, orice nume ar avea devine *simplul fapt*. Noi şi restul lumii adeseori îi judecăm pe cei acuzaţi de delicte doar pe baza *simplelor fapte*. Îl judecăm pe cel acuzat de crimă pe baza simplului fapt că a ucis. Nu întrebăm de ce. Pe cel acuzat de viol, de maltratarea copiilor, sau de orice alt lucru scandalos îl judecăm pe baza simplelor fapte

din acuzaţie. Nu întrebăm dacă acuzaţia este adevărată.

Nu există ceva ca un fel de set de „fapte simple" care pot spune întreaga poveste. Există *întotdeauna* două lumi: una este lumea aparentă, cea pe care o vedem, doar faptele; cealaltă este lumea pe care nu o vedem, o lume personală, uneori secretă, lumea în care trăieşte şi acţionează pârâtul. Când apărăm acţiunile unui purtător al pălăriei negre, trebuie să descoperim acea lume, s-o înţelegem şi s-o expunem.

Am apărat cândva un hispanic, Joe Esquibel, din oraşul Rawlins, statul Wyoming, acuzat că şi-a ucis nevasta, care era albă. Nu exista nici o posibilitate de apărare pe baza „simplelor fapte". Şi-a împuşcat nevasta între ochi în faţa celor doi copii ai lor, a mai multor lucrători sociali şi a unui adjunct de şerif care-şi scosese arma. „Simplele fapte" alcătuiau un caz clar de crimă cu premeditare. Procurorul a cerut pedeapsa cu moartea.

Dacă ne-am preocupa doar de „simplele fapte", în majoritatea cazurilor nici nu am mai avea ce judeca. Dar circumstanţele atenuante se află mereu printre simplele fapte. Ele sunt prezente în fiecare caz, aşteptând să fie descoperite şi prezentate. Din acest motiv, americanii ţin la prezumţia de nevinovăţie. Cetăţenii nu pot fi convinşi pe baza „simplelor fapte". Ei pot fi convinşi abia după ce juriul a auzit întreaga poveste.

Daţi-mi voie să vă arăt ce vreau să spun. Pasajul următor prezintă doar o zi din viaţa clientului meu Joe Esquibel. Acestea sunt unele dintre faptele secrete din spatele „simplelor fapte", aşa cum le-am înfăţişat în *Of Murder and Madness*[66], o carte care a prezentat atât crima, cât şi apărarea lui Joe Esquibel.

---

[66] *Of Murder and Madness: A True Story* (1983) - „Despre crimă şi nebunie - O poveste adevărată", carte în care este prezentată drama desfăşurată la tribunal şi în mintea ucigaşului în timpul unui proces în care inculpatul a fost declarat alienat mintal. Este povestea a doi copii din Wyoming care au crescut de o parte şi de alta a baricadei morale şi sociale, unul devenind ucigaş, iar celălalt avocatul ucigaşului.

O lumină îndepărtată lucea pe fața copilului care stătea în colțul vagonului de marfă, un puşti cu fața grăsulie, cu ochii mari ca nişte monezi rotunde, care luceau speriați în întuneric, cu părul negru ciufulit care-l făcea să pară un animal mic ce trebuia să-şi lingă blănița ca s-o netezească. Copilul părea smintit. Dar era mai mult murdar şi speriat de întuneric. Lumina care străbătea din când în când în vagon arunca luciri pe fundul alb al unui bărbat, care se mişca de sus în jos, iar sunetele care se auzeau parcă erau scoase de nişte animale care se luptă, sunete gâfâite şi gemute. Feroviarul îi dădu apoi femeii un dolar. Suficient pentru o traseistă.

Femeia era, desigur, mama lui Joe. Scena înfățişează primele lui amintiri. Când juriului i s-a înfățişat cazul, se cunoşteau deja toate fațetele vieții lui Joe, degradarea, umilirea, durerea cumplită suferite de un copil nevinovat, mai ales din cauza sistemului nedrept şi insensibil din acel orăşel feroviar. Când juriul a luat o hotărâre în privința lui Joe, nu a avut altă opțiune decât să se pună *în pielea lui*. Ei ajunseseră să țină la el şi l-au achitat în final de vina uciderii. Apărarea a fost, desigur, alienarea mintală.

Când cel pe care îl apărăm poartă pălăria neagră, trebuie întotdeauna *să ne băgăm în pielea* persoanei acuzate. Acolo vom găsi mereu suferință. Vom găsi o durere cumplită şi jalnică, confuzie şi chin.

Întotdeauna întâlnim cicatricele nedreptăților, rănile adânci din suflet ale abuzurilor, mutilarea dăunătoare a minții unui nevinovat. E foarte uşor să arăți cu degetul, să acuzi şi să urăşti pe baza „simplelor fapte". Acest lucru ne scuteşte de responsabilitatea de a încerca să înțelegem. Nu ne-ar da prin cap să pedepsim un copil pentru că plânge sau chiar se răzvrăteşte împotriva puterii unui tată care l-a bătut cu brutalitate. Dar refuzăm să ascultăm copilul, care, devenit matur, încă plânge când se răzvrăteşte împotriva altei puteri în fața căreia se simte la fel de neajutorat - o putere care poate fi la fel de crudă.

Îi aud pe farisei, pe aroganți, pe atotputernici, pe trufaşi, pe privilegiați, pe norocoşi minimalizând întotdeauna chiar şi cel mai mic dar al nostru - cel al înțelegerii umane. Le aud predicile detestabile împotriva semenilor lor, judecățile lor aspre. „Au greşit. Să-i pedepsim."

Pedeapsa! Da, să-i pedepsim! Unii, născuți cu mai puține gene ale norocului, sunt pedepsiți. Sunt pedepsiți pentru că s-au născut în sărăcie. Sunt pedepsiți pentru că s-au născut într-un mediu de mizerie şi boli. Sunt pedepsiți pentru că s-au născut în cartiere în care infracțiunile şi ura erau un mod de viață. Sunt pedepsiți pentru că au fost născuți de o dependentă de droguri de doisprezece ani. Au fost judecați şi s-a interzis să beneficieze de drepturile de care se bucură toată societatea şi sunt pedepsiți. Au fost lipsiți de dreptul la educație şi sunt pedepsiți. Li s-a refuzat dreptul la şanse egale şi sunt pedepsiți. Deposedați de simplul respect uman, sunt pedepsiți. Mulți nu au făcut nimic rău, dar sunt pedepsiți. Iar ce-i care îi judecă îi privesc din locurile lor sus-puse cu ură, cu duşmănie, cu frică. Cei care-i judecă îşi scutură capetele trufaşe împodobite cu coroane de noroc şi, cu dispreț şi batjocură, cer să fie iarăşi pedepsiți. Pedepsiți-i!

Nu trebuie să permitem niciodată ca cei care poartă pălăria neagră să fie judecați pe baza „simplelor fapte." Trebuie să ne punem în pielea lor şi, din locul acela întunecos şi înfricoşător, să strigăm lumii ce vedem.

Demascarea mincinosului: Când adversarul nostru prezintă ceva ce noi ştim că este un neadevăr, îl numim pe acesta mincinos? A numi pe cineva mincinos este privit de majoritatea oamenilor ca o lipsă de maniere. Lor nu le place să audă că cineva este făcut mincinos. Când cineva îl arată cu degetul pe altul şi îl face mincinos, îşi dezvăluie o parte a sinelui la fel de josnică. Dar, cum e vorba, uneori mai trebuie să punem punctul pe i.

În cazul Karen Silkwood am abordat chestiunea în felul următor:

De când eram copil şi mergeam la şcoala de catehism de duminică, am fost învăţat că nu trebuie să faci pe nimeni „mincinos", chiar dacă ar fi. Nu-mi place ca oamenii să fie făcuţi mincinoşi. Folosim în loc tot felul de cuvinte. Pentru a spune acest lucru se foloseşte chiar şi un cuvânt mai preţios, ceva de genul „acesta e cel mai mare *neadevăr* pe care l-am auzit vreodată." Cuvântul *denaturare* este de asemenea un cuvânt pe care îl folosesc avocaţii în locul cuvântului *minciună*. Dar, dacă voi cere ca în acest caz să spunem adevărul, adevărul gol-goluţ, dacă vom cere industriei nucleare să spună adevărul - şi vă cer să-i faceţi să spună adevărul - atunci, mai bine, aş începe şi eu să vorbesc direct, precum Dr. Gofman[67]. El a numit-o „marea minciună." A spus că aceasta este o „autorizare a crimei." Şi, urmându-i exemplul, voi spune pur şi simplu ceea ce este: „Marea minciună." ...

Atenţie însă, în cursul pledoariei cu privire la industria nucleară, atacul se desfăşoară împotriva problemei. Atacul nu este îndreptat împotriva avocatului care a reprezentat pârâtul în acest caz.

ÎNCUIETOAREA: Am nevoie de ceva mai concret. Arată-mi regulile. Arată-mi formula. Aşa sunt eu - o persoană dependentă de formule.

CHEIA: Bine. Iată cele zece elemente care alcătuiesc *măreaţa pledoarie a puterii.*

[67] John Gofman (n.1918) a fost preşedintele Comisiei pentru responsabilitatea nucleară, profesor emerit de biologie moleculară şi celulară la Universitatea California - Berkeley. A fost prezentat într-un articol ca fiind „un cercetător în domeniul nuclear care refuză să mintă în legătură cu pericolele expunerii la radiaţii."

1. *Pregătirea. Să ne pregătim până ce devenim pledoaria însăşi.*

Pregătiţi-vă până ajungeţi să cunoaşteţi fiecare fir din blana animalului.

După ce v-aţi pregătit, trebuie să înţelegeţi că o bună pregătire este ca scrierea unui scenariu. Pregătirea corespunzătoare vă solicită să spuneţi povestea şi să distribuiţi rolurile. Distribuiţi-vă în rolul celor buni, al celor acuzaţi pe nedrept, disprețuiți în mod eronat şi total neînţeleşi. Distribuiţi-vă de partea celor oprimaţi. Şi, pentru că cei pentru care pledăm nu pot purta pălăria albă, pledaţi-le cazul *din pielea lor.*

2. *Deschideţi-l pe Celălalt pentru a vă primi pledoaria.* Aţi învăţat deja cum: investiţi-l cu puterea de a vă primi sau respinge pledoaria.

3. *Prezentaţi pledoaria sub formă de poveste.* Aşa cum am văzut, suntem programaţi genetic să povestim şi să ascultăm poveşti. Reţineţi că fabulele, alegoriile şi parabolele sunt instrumentele tradiţionale ale pledoariei de succes. Toate filmele, telenovelele, comediile, majoritatea versurilor din cântecele populare, toate operele şi piesele de teatru, cele mai multe reclame de succes de la televizor se prezintă sub formă de poveste. Deci nu uitaţi ce aţi învăţat: juraţii, şeful, familia, *Ceilalţi* sunt învăţaţi să asculte poveşti.

4. *Spuneţi adevărul.* Aţi văzut puterea neverosimilă a credibilităţii exprimată în cuvinte obişnuite. A fi voi înşivă reprezintă o putere. A spune ceea ce simţiţi reprezintă o putere. A fi deschişi, reali şi înspăimântaţi, dacă sunteţi înspăimântaţi, este o putere. Pledoaria puterii începe şi se termină spunând adevărul. Adevărul este putere.

5. *Spuneți* Celuilalt *ceea ce doriți.* Dacă pledați în fața unui juriu pentru bani, cereți banii. Dacă-l lăsați pe *Celălalt* să ghicească ce vreți, s-ar putea să ghicească greşit, iar ghicitul vă ştirbeşte credibilitatea.

Amintiți-vă de puterea dreptății. Jurații vor ocoli legea pentru a face dreptate. Oamenii vor încălca legea pentru a căpăta dreptate. Vor muri în războaie pentru a le câştiga. Oamenii pot trăi fără hrană, fără adăpost sau fără dragoste. Suntem o specie care poate suporta orice fel de durere cu excepția uneia - durerea pe care o simțim când suntem nedreptățiți. Descoperiți dreptatea naturală a pledoariei voastre şi cereți-o - impuneți-o.

6. *Evitați sarcasmul, batjocura şi ridiculizarea. Folosiți doar umorul.* Abțineți-vă de la insulte. Nimeni nu-i prețuieşte pe cinici, pe cei care batjocoresc, pe sarcastici, pe cei mici şi pe cei meschini. A ne trata adversarul cu respect ne înnobilează. Cei care insultă şi disprețuiesc o fac de undeva de foarte jos.

Nu uitați: Respectul este reciproc.

Folosirea umorului poate fi cea mai devastatoare armă într-o pledoarie. Umorul este atotputernic când dezvăluie adevărul. Aveți însă grijă: a încerca să fiți amuzanți şi a da greş este una dintre cele mai periculoase strategii.

7. *Logica puterii.* Dacă logica este de partea voastră, aplicați-o. Dacă logica nu este de partea voastră, dacă duce la un rezultat injust, ea nu va avea nici o putere. Aşa cum spunea Samuel Butler[68], „Logica este ca o sabie - cei care o folosesc vor muri de ea."

[68] (1612-1680), poet englez, autorul poemului satiric împotriva puritanilor intitulat *Hudibras,* despre care se spune că răceala cu care a fost primit la curtea Angliei şi exilul autoimpus care l-a adus în pragul sărăciei, i-ar fi cauzat moartea.

Logica nu duce întotdeauna la adevăr - sau la dreptate. Logica înfrânge spontaneitatea. Este adeseori neinteresantă şi stă mai bine în compania morților, fiind de multe ori lipsită de spirit.

Nu dați creativitatea pe logică. Dar o minte inventivă va descoperi curând că aceasta este de multe ori deservită de logică.

8. *Acțiunea este sora câştigului.* Cel mai prost atac frontal este cel mai adesea mai bun decât cea mai elaborată acțiune defensivă. Nu-i dați voie niciodată adversarului să preia controlul. Nu vă apărați când puteți ataca. Contralovitura este bună la boxeri, iar cei care o folosesc pierd de cele mai multe ori. Marii campioni ai lumii sunt cei care preiau controlul. Marii generali atacă primii şi atacă mereu. Preluați inițiativa. Faceți *ceva.* Dar, în ce-i priveşte pe cei dragi, cel mai bun atac este cel cu dragoste şi, aşa cum vom vedea, câştigul este deseori obținut prin arta de a şti să pierzi.

9. *Recunoaşteți de la început punctele slabe ale pledoariei voastre.* Puteți să vă expuneți slăbiciunile într-o lumină mai bună decât adversarul vostru, care le va dezvălui în cele mai sumbre culori. O recunoaştere sinceră, venind de la voi, nu numai că vă conferă credibilitate, dar lasă adversarul fără nimic de spus în afară de ceea ce voi tocmai ați recunoscut.

10. *Înțelegeți-vă puterea. Îngăduiți-vă doar să câştigați.* Dar, nu uitați, aroganța este rudă apropiată cu insolența şi cu prostia.

Plasați-vă pe poziția de câştigător. Apelați la Pledoaria magică. Deschideți-vă şi dați drumul magiei. Riscați. Săriți.

Cum să le faci pe toate deodată? Să medităm la acestea: să zi-

cem că nu ați văzut niciodată un automobil. Într-o zi vi se arată unul. Vi se prezintă ca o mașinărie care cântărește peste două tone, care poate alerga pe șosea cu peste 130 km pe oră, având sute de cai putere. Să zicem că ar trebui să conduceți această mașinărie pe o alee îngustă cu o viteză de 130 km pe oră, iar mașinile care vin din sens invers au aceeași viteză. Vi se spune că, dacă vă abateți la stânga cu doar câțiva milimetri și stați așa mai mult de o secundă, cel mult două, mașina va trece pe partea cealaltă și se va lovi frontal cu vehiculele care vin din sens invers. Într-un asemenea accident, rezultatul va fi, probabil, moartea tuturor celor implicați. Vi se va spune că unii dintre cei care conduc celelalte mașini în același timp cu voi sunt chiori de beți, că alții sunt aproape chiori, alții și chiori și beți, unii nu au experiență, alții sunt bătrâni, câțiva nebuni, nenumărați sunt cei care au capacitatea mentală a unui trântor dement, unii dorm, alții sunt treji, dar dormitează, unii sunt bolnavi, iar cei mai mulți se pot face oricând vinovați de asemenea neglijență încât ar pune în pericol și un tanc Sherman. În aceste condiții, nu ați trage concluzia că a vă urca în mașină și a conduce pe orice șosea ar însemna că aveți inteligența unui organism acvatic multilobat?

Ceea ce mă interesează aici este *predispoziția* care ne permite să depășim aceste dezavantaje aparent insurmontabile și să reușim să conducem mașinile în siguranță, dimineața la serviciu și seara înapoi acasă. Nu considerăm că din cauza probabilităților aparent copleșitoare ne vom ciocni cu toți ceilalți pe autostradă. Dimineața, când ne hotărâm să mergem cu mașina la serviciu, nu ne gândim că nu putem ajunge nevătămați la birou. Pur și simplu nu luăm în calcul posibilitatea de a suferi accidente sau de a muri. Vom merge la serviciu. Ne vom ocupa de problemă și o vom rezolva. Nu ne umplem de groază când ne urcăm în mașină. Nu ne încordăm și nu ne ținem strâns de volan ca și cum am merge spre pieire. Nu avem ca alternativă decât să conducem detașat spre destinație și să ajungem cu bine acolo.

Din evaluarea noastră eliminăm celelalte alternative în afară de aceea de a conduce în siguranță pentru că avem experiența și aptitudinea de a șofa. Conducem de mult timp, lucru care reduce riscul la minim. Cu toate acestea, știm că riscul este real. Știm că lucrurile arătate mai sus sunt adevărate. Nici unul dintre noi nu ar putea însă conduce dacă ar reacționa la un pericol potențial înghețând la volan. Deși suntem conștienți de pericolele menționate, predispoziția noastră mentală nu vede alt rezultat decât șofatul în siguranță.

Acceptarea predispoziției *puterii*: Cum reușim să realizăm o asemenea stare mentală învingătoare și *de putere*? Ne-am pregătit deja să realizăm această ispravă. În primul rând, am luat lecții de condus. Am condus mii de kilometri. Am avut unadouă probleme, poate chiar un accident. Am învățat din aceste experiențe. Dar vine o vreme când ne simțim stăpâni pe panoul de comenzi. În acel moment, acțiunea de a conduce o mașină nu mai este un act de nebunie pură.

La fel se întâmplă și cu pledoaria puterii. Ne-am pregătit. Ne cunoaștem cazul, argumentația. Îl știm așa de bine încât prezentarea lui o facem automat, ca și șofatul. Am învățat și înțeles elementele pledoariei, la fel cum am învățat să cotim, să schimbăm viteza sau să frânăm. Cunoaștem regulile pledoariei și le vom urma la fel cum respectăm regulile de circulație. Am învățat să analizăm traficul din fața noastră și să creăm o strategie care să ne conducă în siguranță pe drum. Tot așa, vom începe să analizăm argumentele pentru a construi o pledoarie.

Pe șosea, există o distribuție a personajelor la fel ca în pledoaria noastră. Noi suntem eroii din piesa de pe șosea - cei buni. Dacă nu mă credeți, vedeți cum reacționați când cineva vă taie calea din scurt. În universul nostru, singurele mașini de pe șosea care sunt importante pentru noi sunt cele cu care ne întâlnim *noi*. Noi suntem centrul universului. Nu dăm nimănui permisiunea să intre în noi. Ne permitem doar să câștigăm ajungând în siguranță la destinație. Nu există alternativă. Și

câştigăm. Câştigăm în fiecare zi. Faptul că şofăm în siguranţă sute de mii de kilometri are ceva miraculos. Dar miracolul este doar rezultatul atitudinii noastre. La fel se întâmplă şi cu pledoaria puterii.

Realizarea pledoariei puterii: Hai să vedem dacă putem compune împreună pledoaria puterii. Să ne imaginăm că pledăm în faţa consiliului profesoral pentru reprimirea la şcoală a fiului nostru Jimmy, după ce a fost exmatriculat pentru purtare necorespunzătoare.

Când pălăria noastră este neagră: Iată faptele: băiatul făcea gălăgie în fundul clasei, vorbind şi râzând cu Sally în timp ce profesorul, domnul Lamb, încerca să-şi ţină ora. Acesta se întrerupse şi îl puse pe Jimmy să vină în faţă. Ceea ce el făcu. Când ajunse acolo, stătea ruşinat, aşteptând ca profesorul să spună ceva. Acesta nu spuse nimic. Dar Jimmy continua să stea acolo. Domnul Lamb tăcea în continuare. În cele din urmă, spuse:

— Dacă tot ai chef de vorbă, de ce nu ne spui şi nouă ce vorbeai cu Sally?

Băiatul, cu mâinile în buzunar şi cu un rânjet stânjenit pe faţă, nu spuse nimic. Nu ştia ce să zică. Îşi dăduse o întâlnire cu Sally.

— Spune-ne, insistă domnul Lamb. Despre ce vorbeaţi?

— Despre nimic, zise Jimmy.

— Probabil că era cu mult mai important decât lecţia noastră, altfel nu ne-ai fi deranjat, continuă domnul Lamb. Deci, spune-ne despre ce lucru aşa de important vorbeaţi?

— Nu era nimic, zise iarăşi Jimmy.

— Nu putem accepta asta ca răspuns, spuse domnul Lamb. Ne-ai adus în această situaţie şi trebuie să ne spui ce vorbeai cu Sally.

Băiatul nu vorbi.

— Ei? spuse profesorul. Vorbeşte. Toată lumea aşteaptă. Începură să se audă chicoteli din clasă.

Nici un răspuns.

— Ce i-ai spus lui Sally? urlă domnul Lamb.

În fine, Jimmy bâigui cu glas scăzut:

— Nu e treaba dumneavoastră ce am vorbit cu ea.

Vocea Dlui Lamb crescu în intensitate.

— Când deranjezi o clasă întreagă este treaba tuturor. Avem dreptul să ştim dacă ce ai vorbit cu Sally este mai important decât ora noastră.

— Pentru mine este mai important, spuse băiatul, tot mai sfidător.

— Bine, să auzim.

— Nu, spuse băiatul. Avea faţa ca para focului. E ceva între ea şi mine.

— Ei bine, poate că ar trebui s-o chemăm şi pe Sally aici. S-o chem, ce zici? Sally se vârâse de tot în bancă.

— Lăsaţi-o în pace. Nu e vina ei.

— Vino încoace, Sally, spuse domnul Lamb. Dacă el nu vrea să ne spună, poate spui tu.

— Lăsaţi-o în pace, repetă Jimmy.

— Vino aici, Sally.

— V-am zis s-o lăsaţi în pace.

— Sally, treci aici imediat, îi ceru domnul Lamb. Sally se ridică în picioare.

Atunci Jimmy îi spuse:

— Du-te dracului. Şi părăsi clasa.

Jimmy nu se duse la şcoală timp de o săptămână şi refuză să-şi ceară scuze de la profesor. Fără să aibă altă soluţie, directorul îl exmatriculă. Potrivit regulamentului şcolii, nu putea fi reprimit decât cu acordul consiliului profesoral. În cele din urmă, după ce treburile s-au mai calmat, Jimmy voia să-şi ceară scuze şi să se întoarcă la şcoală. Voia să-şi reia viaţa.

Distribuţia personajelor în această dramă trebuie judecată cu grijă. Nu putem distribui devotatul profesor, care face parte din consiliu, în rolul răului; altfel consiliul, cel care ia în final decizia, îşi va arunca plasa protectoare peste profesor şi va respinge cererea elevului. Deşi, în mod obişnuit, vrem să purtăm

pălăria albă, trebuie să recunoaştem că consiliul şcolii şi profesorul şi-au atribuit deja acest rol.

Jimmy nu are de fapt nici o altă opţiune. Dar şi purtarea lui l-a lăsat pe profesor fără altă opţiune. Când băiatul i-a spus să se ducă dracului şi a plecat din clasă, s-a pus în discuţie poziţia de putere a profesorului. Singura cale de urmat era să-şi ceară scuze, sau să fie exmatriculat. Iar când a refuzat să-şi ceară scuze, Jimmy a privat şcoala de orice altă opţiune decât suspendarea.

Pe cine trebuie să distribuim în rolul răului? *Circumstanţele* sunt răul, nu-i aşa? Circumstanţele ar duce la acelaşi rezultat în toate cazurile în care un profesor, la fel de competent şi de autoritar, ar veni în conflict cu un elev la fel de mândru şi de sensibil. Atât profesorul, cât şi elevul sunt victimele *circumstanţelor*. De vreme ce nu putem fi distribuiţi în rolul eroului pentru că pălăria albă a fost deja luată de profesor, ne distribuim, *împreună cu profesorul*, în rolul de victime ale *circumstanţelor*, sperând astfel să ne găsim un locşor sub borul larg al pălăriei albe a profesorului.

Toate pledoariile puterii trebuie să înceapă de pe poziţia puterii. Prin putere, în sensul în care o folosesc eu aici, înţeleg că pledoaria trebuie să înceapă de pe o poziţie care determină acceptare sau aprobare. Trebuie să avem dreptate, sau justiţia trebuie să fie de partea noastră, sau trebuie să fim cel oprimat care caută izbăvirea, sau trebuie să fim victima care se luptă zâmbind printre lacrimi. Trebuie să trezim admiraţia sau cel puţin respectul, înţelegerea sau măcar simpatia – aceasta fiind cea mai slabă dintre poziţiile puterii. (Adesea spun juriului: „Nu-mi compătimiţi clientul. El nu are nevoie de compătimire. El vă cere *înţelegerea*. Vă cere *dreptatea*, nu compătimirea.)

De aceea, am putea începe pledoaria pentru reprimirea lui Jimmy aşa:

„Stimate doamne şi stimaţi domni, membri ai Consiliului,

(Pe un ton de conversaţie) Diseară când vă veţi duce acasă nu vă va spune nimeni că aţi făcut un bine. Nimeni nu va recunoaşte public că aţi salvat un copil. Nimeni nu vă va premia

pentru grija şi înţelepciunea dumneavoastră. Dar eu vă mulţumesc de pe acum. Acesta este un consiliu model, din care fac parte profesori inteligenţi, talentaţi şi grijulii. Domnul Lamb se numără printre ei."

(Cu câteva cuvinte de început am captat atenţia consiliul profesoral pentru a ne primi pledoaria. Deşi cuvintele sunt în mod evident măgulitoare, poate chiar au un aer condescendent, ele stabilesc un ton prietenos. Apoi, ne-am aliniat cu puterea – puterea lor. În acest moment, oftatul mut al membrilor consiliului le exprimă uşurarea că nu va exista nici o confruntare. Pledoaria se află deja pe drumul spre câştig. Am câştigat înainte să începem să pledăm doar din analizarea distribuţiei personajelor. Gândiţi-vă unde ne-am afla dacă pledoaria ar începe aşa:

„Ei bine, ştiţi cu toţii de ce mă aflu aici în această seară. Jimmy a fost dat afară din şcoală de profesorul ştie-tot, ahtiat-după-putere, care l-a azvârlit din şcoală pentru că Jimmy nu a vrut să iasă în faţa clasei şi să dea totul din el.")

Iar pledoaria noastră continuă:

„Eu sunt tatăl lui Jimmy. Am venit aici în această seară să vă rog să-i mai daţi o şansă copilului meu. Mă rog ca atunci când vom pleca de aici Jimmy să fie din nou unul dintre elevii dumneavoastră. *(Să spunem direct ce vrem.)* Jimmy este un copil bun. Cred că domnul Lamb vă va spune acelaşi lucru. Întrebarea este, cum a putut să aibă loc această greşeală îngrozitoare? Cum au putut să fie atraşi doi oameni buni ca Jimmy şi domnul Lamb într-o asemenea ceartă? *(Încercăm acum să ne facem loc sub pălăria domnului Lamb.)* Răspunsul este că nici domnul Lamb, nici Jimmy nu sunt aici personajele negative. Dar circumstanţele, da.

Dumneavoastră cunoaşteţi, desigur, faptele. Trebuie doar să le recapitulăm pe scurt pentru a vedea cum s-a putut ca circumstanţele să devină personajul negativ. Jimmy a greşit. Poate că e de înţeles. Jimmy vroia să se întâlnească cu Sally să meargă la un film. Acest lucru nu ar fi trebuit să aibă loc în timpul orei. Dar ei sunt nişte adolescenţi. Să fi uitat noi oare cum e să fii adolescent? *(Întrebarea reuşeşte să determine o mai*

mare capacitate de înțelegere și poate un zâmbet-două.)

Domnul Lamb avea însă dreptul la atenția întregii clase, inclusiv a lui Jimmy, nu-i așa? Și ce deranj mai mare ar putea fi decât un adolescent care vorbește și râde în fundul clasei când profesorul vrea să-și țină ora? Am considerat potrivit faptul că domnul Lamb l-a chemat pe Jimmy în fața clasei, dacă nu pentru alt motiv, măcar să-l facă puțin de rușine drept pedeapsă și ca să-l dea exemplu pentru restul elevilor. Copiii nu se pot concentra în vacarm." *(Pledoaria este, în acest moment, deschisă, directă, rezonabilă și adevărată. Are credibilitate. Se plasează în continuare pe poziția domnului Lamb, nepermițând astfel consiliului de a se plasa el însuși pe această poziție. Ei vor continua să asculte aprobator dacă noi punem acum punctul pe i.)*

Dar au intervenit circumstanțele. Jimmy, din cauza împrejurării de a se afla în tête-à-tête cu Sally, nu-i putea spune domnului Lamb ce vorbeau ei acolo, fără să se umilească și fără să trădeze secretele pe care le avea cu Sally. Pe de altă parte, domnul Lamb, profesorul, avea dreptul la respect și ascultare. În aceste împrejurări nu avea altă opțiune decât să ceară să i se dea ascultare. Jimmy nu s-a putut supune însă. Circumstanțele au fost personajul negativ. Sunt convins că, în aceleași împrejurări, o sută de profesori buni ca domnul Lamb, puși în fața altei sute de băieți mândri dar care nu știu să se poarte, ar ajunge la aceeași situație. Nici un profesor nu ar mai fi putut ceda. Și nici un băiat adevărat nu și-ar fi trădat prietena."

(Riposta principală a acestei pledoarii a fost astfel realizată. „Circumstanțele erau ae vină." Nu există un învingător sau un învins. A fost doar unul dintre acele ghinioane care au uneori loc. Cu ce este mai bună această argumentație decât cea dintr-un alt scenariu posibil:

— Dar Jimmy era cel care vorbea. Nu deranjase el ora? întreabă unul dintre membrii consiliului.

— Ba da, dar nu a făcut cine știe ce deranj. Doar un dictator însetat de putere cum e Lamb ar arunca afară din școală un copil ca Jimmy doar pentru că i-a șoptit prietenei lui ceva la ureche.

În acest caz, discuția dintre membrii consiliului și tatăl lui

Jimmy abia începe și se va încinge și mai tare când unul dintre membri va răspunde: „Dai afară un elev când acesta îi spune profesorului «Du-te dracului!» și iese din clasă. Asta pot să v-o garantez!"

Dar când recunoaștem sincer de la început greșeala, pledoaria e gata.)

Am ajuns acum la final:

„Ceea ce doresc eu este ca Jimmy să aibă posibilitatea să-i spună domnului Lamb cât de rău îi pare. Nu s-a dus o săptămână la școală de cât era de rușinat față de modul în care s-a purtat cu domnul profesor, pe care îl respectă mult. A greșit și recunoaște acest lucru. Dar și-a învățat lecția. Va fi un elev model de-acum încolo, cu care să vă mândriți. Astfel, din partea lui Jimmy, vă rog să-l lăsați să dea ochii cu cel pe care îl respectă atât de mult. Dați-i voie să îndrepte lucrurile. Permiteți-i să tragă învățămintele care se cuvin și să se maturizeze. Dați-i lui Jimmy o a doua șansă. Nu veți regreta."

Această încheiere investește în mod deschis consiliul cu putere. Este o rugă stăruitoare. Nu este nimic arogant. Permite consiliului să facă ceea ce vorbitorul cere și, ca urmare, să se simtă bine în legătură cu ceea ce face. Toți vrem să ne simțim bine când facem ceva. Pledoaria se adresează sentimentelor consiliului într-un mod simplu, dar direct. Pledoaria va ieși câștigătoare.

Comparați această încheiere cu alta posibilă pe care ar fi putut-o auzi consiliu:.

„Această situație este nedreaptă pentru Jimmy. Dacă ați fi fost în locul lui, i-ați fi spus și voi domnului Lamb să se ducă dracului. Și de ce să trebuiască să se întoarcă la școală? Ca să fie iarăși umilit în fața clasei? Ba, eu cred că domnul Lamb ar trebui să-i ceară scuze lui Jimmy. Directorul și consiliul ar trebui să-i ceară scuze lui Jimmy, iar dacă nu-l primesc înapoi la școală, vor fi răspunzători tot restul vieții lui pentru carențele în educație. Fiți atenți la ce vă spun eu!"

Când profesorul poartă pălăria neagră: Să presupunem că faptele în acest caz ar fi puțin diferite. Să zicem că atunci când Jimmy a spus „Du-te dracului!", domnul Lamb, cuprins de fu-

rie, l-ar fi atacat pe Jimmy, i-ar fi dat una peste față de i-a curs puțin sânge din nas. Problema atunci ar fi fost probabil pierderea slujbei domnului Lamb și nu reprimirea lui Jimmy la școală.

Să presupunem că pledăm *pentru profesor* în aceste împrejurări nefericite. Haideți să distribuim din nou rolurile în acest conflict. Unde se află puterea? În această nouă situație, poziția puterii a fost schimbată. Profesorul poartă acum pălăria neagră, iar Jimmy, deși el însuși în culpă, ar putea avea pălăria albă. Puterea deciziei se află, bineînțeles, tot în mâinile consiliului profesoral, dar puterea emoțională, puterea empatiei este îndreptată către Jimmy. El este cel atacat și rănit. Domnul Lamb a încălcat o lege fundamentală, care proscrie abuzul comis asupra copiilor și recurgerea la violență.

Cel care încalcă o regulă socială fermă își pierde puterea, cu excepția cazului în care putem să facem factorii decizionali să manifeste empatie sau să le pese de el. Mai întâi, trebuie nouă înșine să ne pese de domnul Lamb. Dacă nouă nu ne pasă, nu vom putea face pe nimeni altcineva să-i pese de el.

Să ne punem în pielea domnului Lamb. Să ne punem următoarele întrebări: Cum e să fii profesor și să suporți zilnic elevii care te înfruntă? Cum e să fii sfidat în fața întregii clase? Nu e periculos? Dacă înfruntarea nu este anihilată imediat și cu fermitate, nu ar putea profesorul să piardă controlul clasei? Cum este să fii martor la atacul fizic și la rănirea profesorilor? Și acest lucru este periculos.

Dacă cercetăm, dacă punem întrebări de pe poziția domnului Lamb, vom descoperi că în multe școli se duce un război - elevii contra școlii. Este un război nefericit care, ca toate războaiele, face victime.

Cercetările noastre vor arăta că reacția domnului Lamb a fost prea dură, date fiind împrejurările, dar că ar putea fi înțeleasă. El a fost sfidat. A fost înfruntat cu ostilitate pe față. A fost desconsiderat total. Profesorul a greșit, dar e și el om.

Cercetări suplimentare ar arăta că fratele sau un prieten al domnului Lamb a fost omorât în bătaie pe stradă de o bandă și

că bandele amenință zilnic disciplina și siguranța școlii. Poate că domnul Lamb era epuizat de circumstanțe stresante de acasă. Poate că se afla într-o situație financiară extrem de proastă. Poate că soția lui l-a amenințat că îl părăsește. Poate că a avut copilul bolnav și facturile doctorului s-au adunat grămadă, iar creditorii țipă după bani. Nimeni nu urlă mai tare și nu e mai surd decât un creditor. Dacă cercetăm putem aproape întotdeauna găsi circumstanțe atenuante în viața cuiva, care ar putea ajuta la explicarea comportamentului acestuia.

Domnul Lamb este un profesor respectat pentru că este dur. Este recunoscut pentru simțul dreptății, dar nu trece cu vederea comportamentul nici unui elev care dă dovadă de ostilitate sau de violență. La urma urmei, această politică s-a dovedit foarte eficace în menținerea liniștii. Domnul Lamb, care a fost strict și drept la clasă, a reprezentat un model pentru ceilalți profesori. Politica sa a fost încurajată de către consiliul profesoral.

După ce am depășit *simplele fapte*, după ce am văzut cazul din pielea domnului Lamb, vom putea să-l apărăm mai bine. Poate chiar l-am putea înfățișa ca fiind un erou, fără să-l transformăm pe Jimmy în personajul negativ. Poate am putea să-l plasăm pe domnul Lamb de partea puterii - a consiliului școlii - și să dăm vina din nou pe „circumstanțe". Nu uitați, „circumstanțele" nu pot da replica. Ele nu sunt reprezentate de nimeni în fața consiliului.

Să ne imaginăm că am începe apărarea domnului Lamb concentrându-ne pe acea parte a cazului care pare cea mai puternică - politica lui, care nu a fost doar lăudată de consiliu, ci și urmată în întregul sistem de învățământ din district. În trecut, mai mulți profesori au pocnit elevii. Unul a scuturat un elev în fața clasei, iar altul i-a dat un pumn elevului care îl făcuse „dobitoc." Aceste incidente sunt mai mult decât cunoscute de consiliu și de profesori și au fost aprobate în mod tacit. Cu această informație suplimentară trebuie să începem să ne gândim la o poveste care să ilustreze argumentația. Ar fi multe variante. Iată una dintre ele:

„Când mă gândesc la domnul Lamb, îmi amintesc de o poveste a unui om care a plecat la război. Fusese făcut locotenent. După multe luni de luptă sub un foc inamic intens, l-a lovit pe unul dintre soldații de sub comanda sa care-l înjurase ca răspuns la ordinele date. Locotenentul s-a trezit mai târziu în fața curții marțiale. Apărarea lui a fost că „Suntem în război. Soldatul m-a înjurat, iar eu a trebuit să mențin disciplina trupei, altfel am fi pierit în cursul atacurilor violente." În vreme de război sau pe timp de pace, trebuie să dobândim respectul soldaților, iar dacă nu-l putem câștiga decât lovindu-i, poate că ar fi mai bine să ne retragem de la conducere. *(Această remarcă, făcută în treacăt, dezarmează adversarul care ar fi făcut aceeași observație, dar pentru că am făcut-o noi mai întâi, el nu mai are ce spune.)*

El este un locotenent bun, un soldat curajos. A reacționat însă cam exagerat. *(Din nou, recunoașterea care dezarmează.)* Dar locotenentul are puterea de a se îndrepta. El este loial, ascultător, are compasiune și este iubit de soldații buni. *(Notați: El „este iubit de soldații buni" induce ideea pe care nu o putem spune direct – aceea că cei care nu-l plac pe profesorul nostru nu sunt „cei buni". Nu există un răspuns dinainte pregătit pentru această variantă subliminală pentru că nu am prezentat-o direct.)* Locotenentul a fost un model pentru restul diviziei sale pentru că, deși este strict și sever, este drept, iar dacă ar fi pedepsit aspru pentru comportamentul său sub presiunea războiului, ar demoraliza în mare măsură restul diviziei.

Înțeleapta curte marțială a înțeles că locotenentul lor nu este perfect. Că a fost supus unui mare stres. Că are dreptul la înțelegere. În aceeași măsură în care armata se aștepta de la el să-și trateze soldații ca ființe umane, la fel l-a tratat și curtea marțială pe locotenent. Curtea marțială a confirmat că el a greșit și i-a recunoscut valoarea pentru armată. Au înțeles că exact calitatea care l-a făcut să fie un bun conducător este aceeași care l-a băgat în bucluc. Curtea a cântărit trăsăturile sale pozitive și singura ocazie în care a avut o reacție exagerată datorată stresului și a respins cazul, dojenindu-l corespunzător.

Aici nu suntem, desigur, la armată, și nici la război. *(Această remarcă dezarmează din nou. „Nu suntem la război" permite consiliului să nu fie de acord. E mai bine ca ei să pledeze, chiar și numai pentru ei înșiși că sunt în război, decât ca eu să mă folosesc de război ca de o scuză.)* Dar avem în fața noastră un profesor profund uman, un model pentru numeroșii profesori buni din district, unul care a fost extrem de respectat de consiliul său în mai multe ocazii memorabile, un profesor care are puterea de a se îndrepta. El vă este devotat. Așa cum era de așteptat din partea lui, este mâhnit din pricina necazului pe care l-a produs, de durerea lui Jimmy și de situația neplăcută în care v-a pus. Își va învăța lecția și va fi un profesor mai bun. *(Această recunoaștere a grijii pentru Jimmy și a fidelității față de consiliu tinde să înlăture disputa dintre domnul Lamb și Jimmy cu privire la cine a avut dreptate și-l plasează pe domnul Lamb de partea consiliului.)*

Pledoaria se poate îndrepta acum spre final, când consiliul va fi rugat să-și accepte înapoi profesorul bun și fidel, să critice pe față împrejurările pentru a permite ambelor părți să tragă învățăminte din ele iar, în final, să-i dea domnului Lamb doar o mustrare potrivită. Dacă băiatului ar fi să i se dea o mustrare, ideea ar trebui să pornească de la consiliu, nu din partea apărătorului domnului Lamb.

Ambele pledoarii, de partea lui Jimmy din primul exemplu și de partea domnului Lamb, au fost câștigătoare, ca urmare a intrării în pielea personajelor, iar odată *intrați în pielea* pârâtului începe să ne pese și, pe măsură ce începe să ne pese, dobândim puterea de a-i face și pe ceilalți să le pese.

Puterea empatiei este aproape imbatabilă.

AȘADAR: Am învățat cele zece elemente ale pledoariei puterii.

Am învățat să ne plasăm pe poziția de putere.
Am învățat să atacăm când avem dubii.
Învățând să atacăm, am învățat și când să nu atacăm.
Am învățat să intrăm în pielea pârâtului, dar și a *Celuilalt.*

Am învățat că dragostea reprezintă putere şi că grija este contagioasă.

Având toate aceste cunoştințe – cum să te pregăteşti, cum să prezinți, cum să simți, cum să fii – suntem gata să ținem pledoaria puterii cu care vom câştiga – de fiecare dată.

PARTEA A III-A

Argumentele în dragoste şi război

13

Argumentele într-o relație de dragoste

DRAGOSTE ŞI RĂZBOI

ÎNCUIETOAREA: Dacă nu te ridici pentru a-ți obține drepturile sau pentru a căpăta ceea ce doreşti, dacă nu bați din picior, dacă nu bați tare din picior, te vor călca în picioare, aşa cum calcă TIR-ul broasca de pe drum. Trebuie să te lupți pentru a supraviețui.

CHEIA: Ironia magică a pledoariei din cadrul unei relații de dragoste este că pentru a câştiga, trebuie mai întâi să înveți să pierzi.

Unii ar spune că a scrie despre cum să câştigi o pledoarie acasă este ca şi cum ai scrie un roman de ficțiune. A pleda acasă este o pricepere desăvârşită – ba, chiar mai mult, o splendidă formă de artă. Dacă ai ajuns să stăpâneşti această artă, această realizare a ta depăşeşte realizările celor care au făcut averi uriaşe sau celor care au dobândit o notorietate veşnică. Cunosc mulți magnați care sunt nişte ratați vrednici de milă în arta pledoariei de acasă. Este ca şi cum pragul casei lor ar emite nişte forțe negative, misterioase, care transformă oamenii puternici în nişte peşti muți sau în nişte smintiți bâlbâiți.

Cunosc avocați la fel de elocvenți ca Clarence Darrow care, când trec pragul casei, devin în mod misterios rezervați şi tăcuți. Cunosc femei care pe parcursul zilei, la serviciu, au o

poziție solidă, inteligentă şi echilibrată, dar când ajung acasă cad brusc într-o apatie schizoidă sau explodează cu o furie psihotică. Ai crede că familia nu este un sanctuar, ci o zonă de război. Ca şi cum cei ce locuiesc în casă ar suferi de un şoc permanent produs de explozie, ca şi cum ar fi victimele unui şoc post-traumatic. Dacă dai greş în fragila artă a pledoariei acasă, relația de dragoste se va usca ca o floare otrăvită din grădină.

Nimeni nu ne învață tehnica relației de succes. Nici o şcoală nu are cursuri care să predea cum să fii, cum să trăieşti, cum să iubeşti, cum să te angajezi în relații de succes. Nu există nici un curs intitulat „Căsătoria la început". Relația de dragoste la apogeul său este acea contopire magică a energiilor a doi oameni care desăvârşeşte promisiunea divină a potențialului uman. La valoarea ei cea mai de jos, este sclavie, închisoare, iad. Atât cele mai bune, cât şi cele mai proaste relații de dragoste încep cu *sinele*.

Crearea unei relații de dragoste *anulând sinele*. Cum am putea crea o relație de dragoste încununată de succes? Ni se spune să *ne* dăruim celuilalt. Dar eu spun, nu vă dăruiți niciodată personalitatea. *Sinele*, oh, această individualitate unică, fără egal, inimitabilă, nemuritoare, supremă! *Sinele*, al vostru, al meu, sinele, care este diferit de orice altceva din istoria universului - care este cea mai prețioasă dintre comorile pe care le aducem într-o relație. Nu vă dăruiți sinele.

Încercați să vizualizați personalitatea la superlativ. O vedeți? Faceți să fie ceva ce puteți ține în palmă - poate o ceaşcă, iar în această ceaşcă unică este cuprins spiritul vostru, materia minunată a personalității voastre - tipul vostru de iubire, marca voastră de creativitate, experiențele voastre unice, înțelepciunea voastră specială, da, felul vostru de a vă retrage, de a vă mânia, nesiguranța voastră, frica voastră, toate acestea sunt cuprinse în ceaşca aceasta. O vedeți?

Să presupunem că intrați acum într-o relație de dragoste. Aduceți în această relație ceaşca voastră ce vă conține *sinele*. La fel face şi *Celălalt*. A lui sau a ei este la fel de unică şi fără pe-

reche ca şi a voastră. Poate *Celălalt* să poleiască cât vrea camera cu aur, dar dacă nu-şi aduce *sinele* cu el, camera va părea goală. *Celălalt* nu va aduce nimic în această relație, absolut nimic.

E necesar oare ca sinele, ceaşca întreagă şi tot conținutul ei, să devină prețul primirii într-o relație? Nu vedem noi că dacă *Celălalt* trebuie să-şi dăruiască sinele, atunci nu mai există nici o relație? Nu pricepem că dacă *Celălalt* şi-a dăruit sinele, ne-am unit cu o persoană goală, o persoană fără individualitate, o persoană care şi-a îndepărtat sinele?

De câte ori sunt ascultat spun sus şi tare că nu-mi pot dărui sinele *Celuilalt* ca preț al primirii mele într-o relație. Nu-mi pot dărui sinele colegilor, şefului, prietenilor sau clienților ca preț al acceptării. Sunt prea bucuros să iau din ceaşca mea şi să-mi dau dragostea, loialitatea, energia, creativitatea, devotamentul. Dar nu pot da ceaşca cu totul pentru că, fără individualitate, nu mai putem face apel la liberul arbitru, nu vom mai încerca niciodată vraja spontaneității, nu ne vom mai bucura de misterul, de eterna valoare a sinelui, pentru că acesta a fost cedat. Nu mai e.

Confuzia apare din cauză că nu reuşim să facem deosebirea între a-şi dărui sinele şi a-şi dărui dragostea, loialitatea, creativitatea sau truda. Sclavul muncitor care şi-a cedat individualitatea nu mai are nimic de dat ce nu ar putea fi făcut de o maşină. Sclavul dragostei, cedându-şi individualitatea, nu mai are nimic de dat ce nu ar putea fi făcut de un alt sclav al dragostei. Nu mai rămâne nimic. Ceaşca a dispărut. *Celălalt* se află în posesia ceştii, dar curând ea se va goli. Acum începi să înțelegi: darul individualității noastre către *Celălalt* este un dar care se consumă şi nu mai poate fi înlocuit.

Relația de dragoste este ceva care seamănă cu o relație simplă de afaceri. Partenerii, fiind parteneri, nu se dețin unul pe altul. Ei se respectă reciproc. Îşi pun munca, grija, fidelitatea, creativitatea în slujba relației, dar nu devin o singură persoană. Dacă voința unuia îl consumă pe celălalt, parteneriatul se distruge şi rămâne doar cel dominant cu sluga sa, stăpânul şi sclavul. *Celălalt* a devenit un lucru care a fost luat şi, în

acest timp, parteneriatul s-a destrămat, pentru că, prin definiție, un parteneriat trebuie să fie format din cel puțin doi membri care funcționează independent.

Cum să pierzi câştigând: Înțelegând natura relației de dragoste, noi înțelegem de asemenea faptul că toate încercările de a exercita puterea asupra *Celuilalt* reprezintă atacuri împotriva relației. Acestea o pun într-o situație riscantă, pentru că, atunci când sinele este minimalizat şi relația este slăbită atât de mult încât câştigi o bătălie, *Celălalt* se supune, dar, în mod paradoxal, vei pierde.

Dinamica polemicii care pierde ar putea fi schițată astfel:

– Vreau să fie ca mine. Trebuie să te supui. Voința mea este voința relației.

Dorința mea este dorința parteneriatului.

– Prea bine. Cedez. Nu mai am voința mea proprie. Voința ta e şi a mea.

– Îmi pare bine că eşti de acord cu mine.

– Da, stăpâne. Comandă.

– Dacă eu comand, atunci îți ordon să-mi vorbeşti.

– Ce îți doreşti să-ți spun, Stăpâne?

– Spune ceva!

– Cum doreşti, stăpâne.

– Vorbeşte!

– Da, stăpâne.

– De ce mă laşi aşa?

– Orice doreşti tu, stăpâne.

– Dumnezeule, spune ceva, fă ceva! Termină cu slugărnicia asta îngrozitoare. Fii cineva! Mă faci să mă simt singur. Ştii cât sunt de singur?

– Mă ai pe mine, stăpâne.

– Nu te simt.

– Eu sunt tu, stăpâne.

Să stăpâneşti arta de a pierde: A pleda în cadrul unei relații de dragoste, adică a obține ceea ce *vrem* din această relație, necesită anumite strategii. Iar strategiile au nevoie de stabilirea unor priorități. Ce dorim noi mai *întâi* de la o relație?

În primul rând, vrem să iubim şi să fim iubiți, nu-i aşa? Vrem să fim fericiți, vrem să fim liniştiți. Vrem să ne dezvoltăm, să descoperim. Relația de dragoste este grădina în care plantăm, cultivăm şi adunăm cea mai prețioasă dintre recolte, pe noi înşine, este grădina în care *Celălalt* are la dispoziție acelaşi sol bogat din care să crească şi să înflorească. Dacă asta este ceea ce ne dorim, doar un nebun şi-ar reduce posibilitățile minunate încercând să controleze relația, pentru că a controla şi a iubi, a controla şi a avea o relație de succes sunt două lucruri total antitetice.

Ea vrea să meargă la concert Bartok, iar el detestă simfoniile şi, mai presus de toate, pe Bartok. Oricine însă, chiar cu creierul cât al unei bibilici bete, ar înțelege că dacă-şi adoarme pentru vreo două ore necazul cu Bartok, îi face *Celuilalt* o bucurie, *acesta* fiind un preț modic pentru buna dispoziție, nu-i aşa? Cum ai putea s-o capeți mai ieftin? Şi atunci, nu ar fi mai bine să te duci din capul locului la concert, în loc să faci un tărăboi de zile mari, să te umpli de obidă şi de ciudă, ca mai apoi, pentru a salva fericirea căsniciei, să trebuiască să cerşeşti iertarea?

Dacă arta pledoariei în dragoste este arta de a obține ceea ce *doreşti* din relația respectivă, atunci intră în funcțiune o lege psihologică invariabilă, o lege la fel de simplă şi de incontestabilă ca şi legea care spune că „tot ce urcă, la un moment dat trebuie să coboare." Mai simplu spus, nu poți obține ceea ce doreşti dintr-o relație de dragoste până când *Celălalt* nu obține, la rândul său, ceea ce-şi doreşte. Atunci când aceste dorințe contrastante intră în coliziune, adevărata artă a pledoariei trebuie să-şi facă intrarea în scenă, precum Batman zburând cu pelerina lui magică, pentru a menține liniştea căminului şi pentru a-l înviora.

Am fost căsătorit toată viața mea de adult, cu excepția a nouă ani, în total peste patruzeci de ani şi pot să depun mărturie în favoarea adevărului enunțat mai sus. Am căutat să de-

vin un expert în arta de a pierde şi pot să spun că cele mai satisfăcătoare pierderi pe care le-am trăit au fost acelea planificate cu plăcere. Din punctul meu de vedere, se poate spune simplu aşa: *Pentru a fi maestru în arta pledoariei de acasă, trebuie să stăpâneşti arta de a pierde.*

Controlul - bestia care stă la pândă: Am învăţat deja că, pentru a câştiga într-o bătălie, într-un război, controlul este de bază. Dar controlul într-o relaţie de dragoste este o bestie. Mă face să mă gândesc la un aligator care zace pe fundul apei, cu capul ieşit numai puţin în afară, încât i se văd doar ochii ca mărgelele. Ochii dau roată în căutarea prăzii şi, brusc, iese din apă lovind fără milă pentru a ucide şi devora tot ce prinde. În cele din urmă, nevoia omniprezentă de a controla totul, orice ar fi - cu excepţia, desigur, a nevoii însăşi - va cuprinde până şi cele mai banale chestiuni. Aligatorul stă şi aşteaptă. Iar când în iaz este aruncată o problemă, acesta va lovi.

De ce trebuie să deţinem mereu controlul? Am fost aruncaţi pe lumea aceasta cu nimic pe noi, doar în fundul gol şi cu micile noastre sentimente neexperimentate. Aproape imediat am fost învăţaţi să ni le acoperim pe amândouă. „Controlează-te." „Să nu cumva să te enervezi." „Să nu îndrăzneşti să plângi." „Taci din gură!" „Nu vorbi neîntrebat." „Doar laşilor le e frică." Aşa cum am observat, am fost învăţaţi de mici să ne ascundem sentimentele. Aţi văzut vreodată o plantă crescând de sub o scândură aruncată neglijent, unde nici soarele nu pătrunde? Viaţa şi creşterea îi sunt în mod cert înăbuşite. Mlădiţele ei anemice pălesc şi se răsucesc ca nişte tăieţei. Când ridicăm scândura, nu ne vine să abandonăm biata plăntuţă, pentru că ea nu mai are puterea să reziste la soare.

Represiunea se instalează pe creier în mod similar. Sentimentele de dedesubt sunt contorsionate, răsucite şi disperate după libertate. Ne este frică. Capacitatea creatoare ne este nimicită. Suntem flămânzi de lumină, de a ne exprima. Personalitatea ne este micşorată. Şi totuşi avem pe faţă eternul zâmbet

infatuat. Ne punem pe faţă tot felul de măşti pentru a ascunde locurile secrete ale emoţiilor. Ne prefacem. Trebuie să ne prefacem. Nu îndrăznim să fim noi înşine. Nu trebuie să arătăm plăntuţa, biata plantă deformată. *Suntem pierduţi sub scândură,* pentru că nu am văzut niciodată cine suntem. Nu ştim cine suntem. Suntem disperaţi. Iar nevoia de a controla devine patologică! Controlează! Ah, nevoia asta neuronală care te apucă, plină de panică! Agresiunea şi nevoia simbiotică de a controla reprezintă lupta neuronală a omului cu moartea. Omul cel înspăimântat este cel care luptă cu moartea şi care îşi pierde viaţa în timpul luptei.

Controlul ca armă: Într-o relaţie de dragoste, exercitarea puterii de a controla nu este arma potrivită. Dragostea este arma acceptabilă - unica armă posibilă. Rugămintea mea stăruitoare este să lăsăm la uşă arma controlului care se află la îndemâna ambelor părţi, ca pistoalele cu patul cu intarsii de sidef ale pistolarilor din vest. Lăsaţi armele afară. Duceţi-vă neînarmaţi în această relaţie. Sunteţi încă liberi să fiţi voi înşivă. Lăsaţi afară arma controlului, arma menită să-i vină de hac *Celuilalt,* acea temută armă de foc. Iar *Celălalt* nu va fi intimidat în relaţia de iubire.

Reuşiţi să vedeţi părţile implicate în relaţie în acest fel? Le puteţi vedea ducându-se seara la culcare, fiecare cu câte şase pistoale înfăşurate în jurul mijlocului?

— Noapte bună, dragoste. Te iubesc, spune el, atingându-şi uşor arma pentru a controla dacă nu e înţepenită în toc.

— Noapte bună. Vise plăcute, răspunde ea şi, întorcându-se, îşi propteşte degetul pe trăgaci.

Controlul prin renunţarea la control: Oamenii au dreptul să nu fie de acord, au uneori chiar obligaţia să nu fie de acord. Oamenii au dreptul să aibă ideile lor proprii. Deosebirile îi identifică, îi onorează. Problemele din majoritatea căsniciilor, de tipul unde ne petrecem vacanţa, cum cheltuim banii şi toate celelalte probleme nici măcar nu sunt probleme. Există de obi-

cei doar o problemă omniprezentă, insidioasă: Cine preia *controlul*? Dacă cercetăm mai cu atenție, vedem că acesta este esența aproape a tuturor confruntărilor din relațiile de dragoste.

Nevoia mea de a controla a fost mai puternică în tinerețe decât este acum. Ea deriva din frică. Când nu am încredere în *Celălalt*, când mi-e frică că *Celălalt* îmi va face rău, când mi-e frică să renunț, când, în mod fundamental, mă simt nesigur pe mine, nevoia de a controla devine esențială. Pe măsură ce mi-am consumat energia în viața profesională, am descoperit că nu mai am nici timpul, nici forța și nici, vai, capacitatea de a controla totul și pe toată lumea.

V-aș putea distra cu numeroase povești jalnice ale străduniilor mele de a deprinde adevărul simplu pe care-l predic acum - că mariajul de succes nu face casă bună cu controlul. *Ziua în care am fost conștient că nu trebuie s-o controlez pe Imaging, că, într-adevăr, nu trebuia să o controlez, de fapt că nu am putut s-o controlez și că, dacă aș fi putut, aș fi distrus căsătoria, a fost ziua în care a început căsnicia noastră.*

Dacă unul îl poate controla pe *Celălalt*, acela va avea o relație bazată doar pe sine, un fel de stare de masturbare care ia locul căsătoriei. *Celălalt* devine o marionetă, iar păpușarii au o relație doar cu ei înșiși. Ce dinamică ciudată! Când unul preia controlul căsniciei, uite că nu mai e nici o căsnicie.

Nu m-am luminat subit în legătură cu această problemă. Am înțeles-o treptat, infiltrându-se prin acea barieră aproape impermeabilă a minții și am uitat-o de nenumărate ori pentru a o regăsi iarăși și iarăși. Descoperirea mi-era plină în furie și inundată de lacrimi, până într-o bună zi, când am înțeles; în fine, aproape am înțeles. Chiar și acum mai dau greș uneori. Iar eșecurile sunt cele mai dureroase. Spre chinul meu, descopăr uneori că după atâția ani, după toată cazna învățului, după toate hotărârile solemne și neclintite de a-mi înfrâna pentru totdeauna nevoia de a controla, îi cad încă victimă bestiei care devorează căsnicia, bestia controlului care nu va muri niciodată de tot.

Controlul sub formă de cicăleală: M-am mirat întotdeauna, chiar și acum, că Imaging nu cicălește niciodată. „Cum se face că nu m-ai cicălit niciodată?", am întrebat-o cândva. Și ar fi existat motive de pisălogeală cu duiumul. Mă refer la întreaga listă, mereu mai bogată, a indolențelor - hainele azvârlite peste tot, capacul de la toaletă, capacul tubului de pastă de dinți, sforăitul, sforăitul continuu care ar putea să rupă acoperișul cotețului de găini. Ea mi-a răspuns de parcă ar fi fost surprinsă. „Cum poate cineva să-i spună unui adult ce să facă? Ce drept aș avea, se întreba ea, să *controlez* viața altcuiva?" Mai devreme învățase că pisălogeala este o încercare nevrotică de a controla, în forma ei cea mai respingătoare. Cicălitul este dreptul exclusiv al mamelor nevrotice și al taților nesiguri pe ei asupra copiilor neajutorați.

Incapacitatea de a exercita controlul este adeseori greșit interpretată ca neîndemânare sau slăbiciune. Renunțarea la control este adeseori percepută ca un eșec. Controlul în căsnicie nu are însă nimic de a face cu abilitatea, cu succesul, sau chiar cu virilitatea. În mod ciudat, lucrurile stau invers. Într-o relație de dragoste toate funcționează într-un raport de opoziție.

27.740 de cine în oraș: Să ne imaginăm o relație în care ambele părți au dobândit centura neagră în lupta verbală, ambii parteneri fiind susținători înfocați ai controlului. Ea spune că e obosită și că vrea să ia masa în oraș, la restaurantul Jorge's. Și el spune că e obosit și că vrea să stea acasă. Evident că una dintre părți va trebui să cedeze, adevăr care introduce o problemă fundamentală: cina la restaurant în seara aceasta ar fi una dintre cele aproximativ 27.740 de mese de seară pe care le ia un om în medie în toată viața lui. Dacă aceasta ar fi ultima lor cină împreună, aș zice că nu ar exista nici o obiecție, nici un conflict, nici o încercare de a controla. Totul ar curge lin, ca apa unui râu. Totul ar fi lacrimi, dragoste și tandrețe.

S-ar putea și mai rău decât să considerăm că fiecare înfruntare este ultima - ultima oară când vă întoarceți cu mașina

acasă, ultima ocazie de a-i cumpăra iubitei o rochie, ultima oară când o mai poți duce la unul dintre acele concerte oribile în care nişte manechine în costume de bâlci scârțâie după nişte partituri incoerente de Bartok, în timp ce tu transpiri în pantaloni şi te mănâncă picioarele din cauza scaunului.

Având în vedere că în viață există cam 27.740 de cine, doar un idiot patentat şi-ar pune căsnicia în pericol doar pentru a exercita controlul asupra locului unde va lua masa. Să presupunem că dialogul dintre cele două centuri negre este ca un pietroi aruncat într-o hazna, care se scufundă la cel mai de jos nivel al nemulțumirii:

El: Tu mereu vrei să ieşi. Chiar crezi că am tiparniță de bani? Cred că am putea să cumpărăm suficient de multe alimente pentru a ne ajunge o săptămână la prețurile de la Jorge's.

Ea: [*Obosită, transpirată, furioasă*] Nu te gândeşti decât la bani. Niciodată la mine. Nu iubeşti decât nenorocitii ăştia de bani. Nu te-ai însurat cu o bancnotă, să ştii. Te-ai însurat cu o femeie.

El: Aş vrea eu ca la Jorge's masa să ne coste doar o bancnotă.

Ea: Eu muncesc toată ziua, la fel ca şi tine. Aduc bani acasă, ca şi tine. Nu sunt tiparnița ta de bani. Nu muncesc cât e ziua de lungă pentru ca să vin acasă să-ți fac ție de mâncare.

El: Dacă m-aş fi luat după tine, cu toate cheltuielile pe care vrei tu să le faci, am fi ajuns demult faliți. Ar trebui să am trei slujbe ca să plătesc tot ce vrei tu să cumperi. De ce nu poți şi tu să te abții? Asta-i tot ce-ți cer. Abține-te o vreme. Poate că o s-o scoatem la capăt.

Ea: Nu da vina pe mine, nenorocitule, că la noi în casă eu cheltuiesc toți banii. [*Odată cu apelativele, pledoaria coboară pe o treaptă inferioară.*] Se parcă eu oi fi cumpărat noile crose de golf. Eu m-oi fi dus cu băieții la pescuit la Baja? Eu oi fi ...

El: Stai dracului puțin. Acum înțeleg. Ți-a stat în gât de câte ori am făcut ceva pentru sufletul meu. M-ai pizmuit de câte ori am jucat golf şi m-am distrat şi eu din an în paşte. Nu m-ai iertat că m-am dus la Baja la pescuit în loc să te duc pe tine în croaziera aia de căcat din Virgin Islands. Şi acum vrei să fim chit, nu? Vrei să cheltuieşti şi ultimul bănuț pe care-l câştigăm pentru a-ți lua revanşa. E o demență! Eşti total nebună! [*El o urmează la noul nivel inferior.*]

Ea: Haplea în chiloți ce eşti. Să nu mă faci tu pe mine nebună! Nu vezi că gândeşti cu curu'? Mă faci tu *pe mine* nebună? Da' cum era când o făceai pe maică-mea scorpie scăpată de la balamuc care nu vrea altceva decât să meargă la Jorge's? Asta-i demență. Eşti cel mai mare brânză-n sticlă de doi bani din toată Georgia. [*Acum vine şi lovitura de grație.*] Sper să ți se scurgă tot sângele prin hemoroizi!

El: Japița dracului. Îți pun eu pumnu-n gură. [*Şi iese pe uşă trântind. E înfrânt.*]

Ea: Nici să nu te mai întorci! [*Şi ea e înfrântă. Urlă cuvintele după el afară. El îi trânteşte uşa-n nas. Ea o deschide din nou şi zbiară.*] M-am răzgândit. Poți să te-ntorci să-ți iei țoalele. Nici Armata Salvării nu le-ar primi.

[*El aruncă cu bățul cu care se jucase câinele pe peluză. Nu nimereşte.*]

Ea: Chem poliția.

El: Mai bine nu, că te-ar lua pe sus la secție pentru că eşti cea mai pocită jigodie din istoria omenirii. [*Şi se făcu dispărut, crezând că a avut ultimul cuvânt.*]

[*Vecinii sunt deja la ferestre. Câinele urlă. Iarba de pe peluză a devenit maronie, iar cerul roşiatic.*]

Câmpul de luptă este pentru sânge şi război, pentru răniți şi muribunzi, pentru târgi şi saci de cadavre. Căminul nu este făcut a fi câmp de luptă. Nimeni nu a câştigat acasă pentru că a proferat cel mai lung şi mai nenorocit şir de insulte din istorie. Din păcate, se distrug mai multe cămine din cauza ple-

doariilor greşite decât din cauza bombelor şi sunt tot mai mulţi oameni care rămân fără casă acasă la ei, decât cei care nu au casă şi trăiesc pe stradă.

Câştigătorul unei pledoarii domestice nu va fi niciodată un câştigător. Cum poate un bărbat, care-şi iubeşte nevasta ostenită, să vină acasă şi s-o pună să-i gătească ceva? Aşa cum remarca odată cineva cu sarcasm, „Căminul este un raport biunivoc: soţul îi spune soţiei ce să facă, iar soţia îi spune soţului unde să meargă." Pledoaria câştigătoare într-o relaţie de dragoste este aceea care nu a fost niciodată susţinută.

Dacă relaţia de dragoste este bazată cu adevărat pe iubire, nu reiese limpede că a controla nu înseamnă a iubi?

Dragostea, chestiunea câştigătoare: Soţul din exemplul de mai sus este convins că soţia lui este nechibzuită din cauza modului cum cheltuieşte, lucru care îi poate aduce la faliment. Ce a înţeles el este că ea îl pedepseşte pentru că a cheltuit bani pe plăcerile lui. Fiindu-i frică de ea şi neavând încredere, simte nevoia să o controleze. Problema nu era unde să mănânce, ci frica şi neîncrederea lui. Soţia, la rândul ei, credea că soţul este un ipocrit nesimţit şi egoist care nu are pic de respect pentru ea. Cum poate el cheltui atâţia bani pe fundul lui dar pe ea n-ar scoate-o la restaurant după o zi îngrozitor de grea la birou. Simţindu-se neiubită, neapreciată şi folosită, a simţit nevoia să-l controleze. Nici una dintre argumentaţii nu s-a bazat pe ceea ce fiecare dintre ei ar fi dorit *pentru Celălalt*. Ambele pledoarii, îmbibate în zoaiele neîncrederii şi resentimentelor din trecut, impun controlul.

Problema în gâlceava celor doi nu este dacă ei ar fi trebuit să-şi mănânce unul altuia ficaţii, ci cum s-o facă. Scopul este să se mânjească unul pe altul în peisajul tensionat al unei oribile băi de sânge. Dacă iubirea ar fi fost problema, atunci ei ar fi luat masa la un picnic pe şosea.

Descoperiţi la ce se referă pledoaria pe care sunteţi pe cale s-o lansaţi. Se referă la cumpărarea unei maşini noi sau la pedepsirea pentru extravaganţele trecute? Se referă la intrarea

într-o afacere nouă sau la gelozie şi nesiguranţă? Într-o relaţie bazată pe iubire, *dragostea* trebuie să fie chestiunea de bază. Majoritatea bătăliilor din relaţiile de dragoste nu se referă la subiectul pledoariei. Subiectul în discuţie este cel mai adesea pretextul pentru război. Fără pretexte, războaiele nici nu s-ar mai purta.

Dorinţa de a-i oferi *Celuilalt* ceea ce-şi doreşte nu este oare o consecinţă naturală a dragostei pe care *i*-o porţi? Într-o relaţie de dragoste, a-i da *Celuilalt* ceea ce îşi doreşte nu înseamnă prin definiţie că am câştigat? Când unul îl iubeşte pe *Celălalt*, ce nevoie mai este de a controla? Când unul renunţă la impulsul de a controla, înseamnă că a ajuns să stăpânească cel mai important pas în arta delicată de a şti să pierzi, care, în mod paradoxal, devine splendida artă a câştigului. Să mai spunem o dată: *Pentru a stăpâni arta pledoariei casnice, stăpâniţi arta de a pierde. Pentru a câştiga, învăţaţi să pierdeţi.*

Plânsul ca armă: În centrul uraganului se află ochiul - plânsul. Există doar două feluri de plânset: plânsul care este menit să fie auzit şi cel care nu este. Plânsul care nu este menit să fie auzit este o binevenită eliberare de suferinţă şi durere. Plânsul menit să fie auzit poate fi o armă suplimentară folosită în pledoarie. Acest tip de plâns spune: „Acum m-ai făcut să plâng. Te voi face şi eu să te simţi vinovat şi să suferi pentru ceea ce mi-ai făcut. Uite-te ce mi-ai făcut! Plâng. Dacă nu faci ce vreau eu, s-ar putea să nu mă mai opresc niciodată. S-ar putea să plâng până ce Pământul îşi schimbă traiectoria sau, cel puţin, până mâine dimineaţă." Pentru majoritatea oamenilor, este dureros să vadă pe cineva plângând. Poate că suferim un atac de frică primară care trezeşte copilul din noi, amintirea primului suspin înspăimântat al mamei.

Pledoaria necâştigătoare care învinge: În exemplul de mai sus, doi oameni îşi încep seara dorind acelaşi lucru. Vor o masă plăcută şi, mai cu seamă, să fie unul cu celălalt. Dar singurul mod în care această pledoarie ar fi putut fi câştigă-

toare ar fi fost ca oricare dintre părți să fi stăpânit *arta* vagă, dar minunată *de a pierde*.

Pledoaria s-ar fi putut desfăşura foarte bine aşa:

– Dragă, pic de oboseală. N-am putea merge la Jorge's diseară?

Soțul ar fi putut să-şi privească cu atenție soția şi, văzând semnele clare ale oboselii, i-ar fi spus simplu:

– Sigur, iubito. Se pare că ai avut o zi grea azi. În acest moment, pledoaria lui este deja pierdută *şi câştigată*.

El ar putea continua:

– Dar sunt oarecum îngrijorat.

– De ce? Soția îl priveşte şi ascultă.

– Stăm cam prost cu banii săptămâna asta. Dacă soția are aceleaşi aptitudini ca şi soțul şi este la fel de implicată în relația dintre ei, va avea încredere că el este într-adevăr îngrijorat. Mă întrebam, continuă el, dacă nu am ieşi mai bine la Taco Bell[69] în seara asta (*râde candid*) şi te-aş scoate la Jorge's săptămâna viitoare? Iar când vede că e pe cale să încheie compromisul adaugă: Şi după o masă plăcută la Jorge's, venim acasă şi ... uitându-se la ea cu subînțeles.

– Bine, zice ea cu o privire de parcă zici că a-nviat din morți. Se duc la Taco Bell şi nu prea cred că vor amâna promisiunea senzuală pe săptămâna următoare.

Psihologii moderni îmbrățişează ideea soluției „câştigătoare". În căsnicie, soluțiile sunt mai mult de tipul „a pierde" din care ambele părți câştigă, pentru că, într-o configurație de dragoste, a pierde oferă întotdeauna un cadou, cadoul care este întotdeauna restituit.

Viața pe culmea momentului: Noi ne trăim viața pe culmea momentului. De obicei, nu avem timp să rumegăm hotărârile

[69] Lanț de restaurante de tip *fast food* cu specific mexican de inspirație americană, aşa numita bucătărie Tex-Mex, răspândite în toată America de Nord şi țări din America Centrală, care practică prețuri echivalente cu celelalte restaurante de acelaşi tip cu care se află la concurență.

înainte de a le lua. Când ea a spus că vrea să ia masa la Jorge's, el nu putea spune: „Am luat notă şi te voi aviza săptămâna viitoare." Atunci, pe moment, este da sau nu. Deciziile se iau pe loc. Viața e trăită ca şi cum am fi pe creasta unui val care se sparge de țărm. De regulă, nu avem timp să analizăm toate forțele necunoscute care vor determina rezultatul. De aceea, deciziile noastre imediate, luate de cele mai multe ori impulsiv, din adâncul inconştientului, pot avea repercusiuni de lungă durată.

Presupuneri cu sorți de izbândă privitoare la soartă: De vreme ce nu avem timp să judecăm toate laturile psihologice care ar putea concura la luarea deciziilor noastre, pentru că, într-adevăr, decidem pe loc, trebuie să facem anumite presupuneri, care se referă la soartă şi care se fac de obicei în cadrul oricărei relații puternice. Presupuneri ca de pildă:

- *Celălalt* este demn de încredere;
- *Celălalt* spune adevărul - adevărul nostru;
- *Celălalt* nu are intenții ascunse;
- *Celălalt* nu ne-a pus gând rău.

După ce am făcut aceste presupuneri, putem lua hotărâri pe culmea valului care vor fi benefice căsniciei. Dacă nu puteți face aceste presupuneri în căsnicia voastră, acest discurs nu se aplică, iar eu pot oferi prea puține sugestii cu excepția aceluia să vă revizuiți relația, să priviți în voi înşivă, probabil ajutați de sfaturi de specialitate, iar apoi să luați acele hotărâri care le includ pe cele de care ne ocupăm noi aici.

A „te plia" pentru a câştiga: Sunt de acord că mariajul nu înseamnă întotdeauna a da şi că o carte care ar avea drept scop transmiterea de informații utile despre căsătorie ar trebui să vorbească mai mult despre pledoaria în căsnicie decât despre ideile învechite de a da, a preda, a ceda, poate chiar a renunța. Dar, aşa cum am văzut, strategia oricărei pledoarii este croită pentru a exprima cine sunt participanții şi care este scopul ei. Nu pledăm în fața unui judecător sau a unui juriu în acelaşi

mod în care pledăm în fața partenerului de viață. Diferența este parțial definită de diferențele dintre hotărârile care sunt luate. Să mă explic:

În cazul unui judecător sau al unui juriu, hotărârea este o *sentință de vinovăție sau de nevinovăție* pentru partea care a pledat. Dar în relațiile de dragoste nu trebuie să ne învestim niciodată unul pe altul cu puterea de a da asemenea sentințe. Nu-l împuternicim pe *Celălalt* să ne facă „brânză-n sticlă, de doi bani" sau „haplea în chiloți." Nu-i conferim *Celuilalt* puterea de a ne declara vinovați. Pledoariile în relațiile de dragoste sunt mai mult vehiculul prin care participanții *se pliază* unul pe celălalt decât cel prin care își dau sentințe unul altuia.

Proaspăt căsătorit cu Imaging, ne-am apucat într-o zi să alegem tapetul pentru camera de zi. Nu eram de loc de acord unul cu celălalt. Gusturile ne sunt total diferite, ceva de genul „mie îmi place lichiorul și ție oțetul." Acest lucru se întâmpla, desigur, din cauză că (potrivit spuselor lui Imaging) nu prea am gust - o chestiune pe care nu o combat. Așa că ne-am luptat, ne-am exprimat cu vehemență și tărie ceea ce nu ne place, cu pasiune și hotărâre irevocabilă ceea ce ne place.

— Mie îmi place ăsta, zise ea.

— Parcă ar fi secțiunea unui ficat bolnav congelat.

— Cum poți vorbi așa? Este un model clasic de inspirație venețiană.

— Venețienii au fost rezultatul căsătoriilor între rude de același sânge. Și mai erau și orbi. Că doar de la venețieni vine denumirea de obloane[70], nu știi? Mie îmi place acesta.

— Nu mi l-aș pune pe perete nici în ruptul capului.

Iar discuția a continuat și s-a încins din ce în ce mai tare. Deodată, Imaging închise mostrarul.

— Sunt două sute de mostre în acest catalog, spuse. Și mai sunt alte sute de cataloage de unde l-am luat pe ăsta. Sunt o grămadă de modele și cred că ar trebui să ne folosim energia

[70] Joc de cuvinte intraductibil. În engleză *blind* ca adjectiv înseamnă orb iar ca substantiv (printre altele), oblon, jaluzele.

pentru a-l găsi pe cel care ne place la amândoi decât să ne ciorovăim pe cele care nu ne plac.

Și așa s-a rezolvat problema. Am găsit în cele din urmă un model care ne-a plăcut la amândurora. Mostrarul de tapet a devenit simbolul modului nostru de rezolvare a problemelor complicate care apar din când în când în căsătoria noastră. „Păi, ar spune ea când nu cădem de acord asupra alegerii mobilei sau a locului în care să ne petrecem vacanța, sunt o groază de modele în mostrarul de tapet". Așa și este.

Dar ce ziceți de: „Iubito, m-aș duce cu băieții la pescuit în Montana". Nu prea sunt multe modele în mostrarul de tapet, așa-i? Nu există decât posibilitatea de a fi sau nu de acord ca el să plece la pescuit. Auziți deja strategiile obișnuite ale puterii cu care încep aceste pledoarii, strategii care, desigur, nu vor funcționa:

— Eu aduc afurisiții de bani în casă și o să-i cheltuiesc după cum mă taie capul. Sau:

— Parcă ești o moară stricată. Nevasta lui Jim e bucuroasă pentru el. Spune că merită și el atâta lucru.

Încercați să *vă pliați*. Încercați să-*l învestiți* pe *Celălalt*:

— Iubito, m-aș duce cu băieții la pescuit. Ce zici? Ei pleacă joi și lipsesc o săptămână. Se pescuiește grozav pe Madison[71].

— Credeam că mergem *amândoi* în excursie.

— Ce-ai zice să mergem toamna în concediu? Mi-am dorit întotdeauna să merg cu tine în New England în perioada concediului.

— Bună idee. Mă duc la mama cât ești tu plecat.

Unii ar spune că visez, că nu se întâmplă niciodată așa decât în romane, în romanele proaste. Dar părerea mea este că acest dialog, oricât de ideal ar părea, ar putea avea loc într-o căsnicie între doi oameni maturi.

Pe de altă parte, ce s-ar întâmpla dacă după ce el a sugerat să facă o excursie în New England la toamnă, ea ar spune:

[71] Râu care izvorăște din Parcul național Yellowstone și traversează statele Wyoming și Montana.

– Tu mereu promiți și nu-ți respecți niciodată promisiunile. La toamnă vor fi alte scuze. Mereu sunt niște scuze.

De obicei nevoia *Celuilalt* de a controla este direct proporțională cu credibilitatea noastră tot mai scăzută. Totuși, părerea mea este să renunțați la obiceiul de a controla. Investiți-l pe *Celălalt* cu putere. În orice bătălie sunt necesari doi participanți, iar când unul se retrage, lupta ia sfârșit.

Poate că el va spune atunci:

– Ai dreptate. Uneori nu mă țin de cuvânt.

Ea ar putea spune:

– Așa-i, de aceea nu trebuie să-mi mai promiți nimic.

Și atunci ce se mai întâmplă?

Repet, renunțați să mai controlați.

– Bine, draga mea. (*în mod agreabil*)

– Bine, ce? (*nu foarte agreabil*)

– Bine, nu ar trebui să mai fac promisiuni pe care nu le țin. Trebuie să fie destul de neplăcut pentru tine. „Trebuie să fie destul de neplăcut pentru tine", vrea să spună, așa cum am văzut, „Te înțeleg", sau „Bănuiesc ce simți." Ea a câștigat din nou.

Dând voie *Celuilalt* să câștige, se elimină problema controlului. În momentul în care el sare în sus și spune: „Spui niște prostii cât tine de mari, eu mă țin întotdeauna de cuvânt", pledoaria este pierdută, iar căsnicia este undeva prin coșul de gunoi. În clipa în care el sare-n sus, dă din cap ca un măgar arogant și pune întrebarea tuturor idioților, care începe cu „Când nu .... ?", din străfundurile iadului i se va rostogoli în cap o listă completă, probabil chiar în ordine alfabetică de promisiuni încălcate, cu data, ora și locul exact când s-au întâmplat.

După ce el ia la cunoștință de frustrarea ei vizavi de promisiunile lui încălcate, să zicem că ea nu mai spune nimic. E punctul critic. Liniștea. Liniștea sumbră, temută, impenetrabilă. Ea a câștigat. Soțul a admis că nu și-a ținut promisiunile, iar ea e dispusă să lase lucrurile așa. Și acum, ce mai urmează?

Vă spun din nou, *pliați-vă* și renunțați să dețineți controlul. Ziua următoare, când lucrurile s-au mai calmat, aduceți din nou vorba: „Iubito, ce zici de excursia mea de pescuit cu băieții? Nu am pus la punct ieri acest lucru". Dacă ea spune: „Nici azi nu vreau să vorbesc despre asta", el ar putea spune: „Bine, dar îmi spui când vrei să vorbim? Trebuie să le dau răspunsul până mâine dimineață". Să zicem că ea nu mai aduce vorba. Ea exercită controlul, un fel de control pasiv-agresiv, dacă ar fi să-l etichetăm.

Dacă vine clipa în care el trebuie să dea un răspuns, iar ea a refuzat să mai spună ceva în această problemă? Conversația ar putea urma așa: „Aș vrea să vorbim despre excursia mea, ce zici?".

Ea spune: „Cred că mai întâi îmi ești mie dator cu o excursie". El trebuie să hotărască acum. Are ea dreptate sau nu? Ar putea avea. Poate că într-adevăr îi este dator cu o excursie. Poate că a fost de multe ori cu băieții, iar pentru ea, această promisiune prefăcută este paharul care s-a umplut. Când se ajunge la acest moment, este vremea ca el să *asculte*. Poate că i-a dat motive să nu mai aibă încredere în el când a fost cu băieții. Poate că ei, în urma experiențelor trăite, îi e frică să rămână singură acasă. Poate că este atât ne nesigură pe ea, încât nu poate da drumul la lesă.

Dacă el îi spune: „Ei bine, eu tot mă duc, fie că-ți place sau nu. N-o să-mi controlezi tu viața", el exacerbează pur și simplu nevoia ei de control. Oricare ar fi motivele acesteia, el trebuie să afle care e problema și s-o lămurească.

Ultima discuție reflectă o căsnicie între doi oameni care nu sunt prea maturi și nu au încredere unul în altul. Ei sunt nesiguri, iar căsătoria nu e cea mai plăcută parte a vieții lor. Poate că se simt prinși în cursă. Nimănui nu-i place să fie prizonier. Nu uitați: toate ființele, inclusiv oamenii, încearcă să scape din capcană. Parcă o aud pe Imaging spunând: „Cu ce drept i-aș spune eu unui bărbat adult dacă se poate duce sau nu la pescuit? Nu sunt eu maică-sa". Nefiind capcane, neavând nevoie de permisiune, ceea ce rămâne este libertatea - libertatea din cadrul relației de dragoste.

Libertatea este sora siameză a responsabilității: Libertatea impune şi conştientizarea responsabilității deciziilor noastre, pentru că, în căsătorie, hotărârile noastre afectează întotdeauna drepturile şi fericirea *Celuilalt*. Nu vă spun nimic nou. Căsniciile merg precum doi catâri înhămați împreună, care au simțit pe pielea lor smuciturile şi zvâcnelile celuilalt când nu trăgeau la unison. Îl poți vedea că unul cade în genunchi când trage într-o direcție iar celălalt se împleticeşte în direcția opusă.

Ce ar fi dacă, în timp ce renunțăm la control, ne depunem libertatea, pierdem autonomia, suntem manipulați, puşi la pământ, folosiți, consumați? Dacă *Celălalt* nu este responsabil?

Eu nu spun să renunțăm la controlul asupra *noastră*. Pledez doar pentru a renunța a avea controlul asupra *Celuilalt*. Nu spun că noi trebuie să ne predăm, să zâmbim tâmp şi să ne liniştim. Eu pledez pentru faptul că nu se cuvine şi nu trebuie să ne impunem controlul asupra *Celuilalt*.

Când îl învestesc pe *Celălalt*, nu renunț la controlul asupra mea. *Eu* am luat hotărârea să-l învestesc pe celălalt, nu-i aşa? Eu sunt cel care a decis.

Dar ce facem când descoperim că nevoile noastre sunt iremediabil în conflict cu nevoile *Celuilalt*? Uneori nu este suficient să spui: „Sunt destule modele în mostrarul de tapet". Uneori, problemele sunt aşa de ireconciliabile, încât părțile nu-şi pot pune de acord punctele de vedere diferite. Aici, însă, relațiile de dragoste au un avantaj. Pentru că într-o asemenea relație se poate vorbi cu dragoste, cu înțelegere, ştiind că nu controlul este problema, ştiind că va fi ascultat de *Celălalt* – ascultat şi iubit. Iar într-o relație de dragoste unul poate să-l asculte pe *Celălalt*. Poate şti că problema este reală şi importantă pentru *el*. Iar pentru că *îl* iubeşte, va încerca să *îl* înțeleagă şi să găsească o cale, fără să încerce să-*l* controleze. În nici un alt fel de relație, părțile participante la discuție nu sunt atât de deplin dăruite şi atât de avantajate.

Ce-ar fi ca, în orice pledoarie vom ține de azi înainte, *Celălalt*, judecătorul, juratul, şeful, membrul consiliului municipal, polițistul de stradă, toți să ne iubească şi să ne asculte şi

să le pese de noi şi să ne înțeleagă şi să dorească să obținem ceea ce vrem? Acum înțelegem. Relația de dragoste furnizează adăpostul unde poate creşte sămânța hotărârii având avantaje de care nu se bucură nici un alt tip de relație.

ÎNCUIETOAREA: Dar cum e cu mânia? Dacă nu le controlezi mânia, te mănâncă cu ea cu tot.

CHEIA: Ascultă mânia, dar nu ca mânie, ci ca durere. ***Ia urma durerii.***

Ce putem face cu mânia noastră într-o relație de dragoste? O căsnicie fără mânie e ca un mariaj al morților. Parcă-i vezi – două cadavre care-şi fac plecăciuni, care dau din cap aprobator, gesticulează cu un rânjet perpetuu înțepenit pe față. Deşi nu prea mai ai mare lucru de recomandat acestei relații, ei nu sunt niciodată furioşi unul pe altul. Am cunoscut astfel de căsnicii. Dar în toate relațiile *vii* dintre adulți sănătoşi, mânia este o emoție la fel de reală ca şi iubirea. Un om fără mânie este un om fără sentimente.

Când însă mânia ne este azvârlită în față, ne doare. Şi dacă pe mine mă doare, de ce să nu încerc să-l împiedic pe *Celălalt* de a o dezlănțui asupra mea? Dacă ea ar fi pistolul simbolic menționat mai înainte, aş insista ca mânia, la fel ca şi controlul, să fie lăsate la uşă atunci când intrăm în casă.

Mai țineți minte ce am învățat deja despre mânie? Să ne reamintim că mânia vine din durere, din durerea fricii, din durerea dezamăgirii, a vinovăției, a geloziei, a respingerii, a frustrării, a trădării, a singurătății sau din rănile provocate de atac. Mânia este un răspuns la durere. Ştiind acestea, când *Celălalt* răspunde cu mânie, trebuie să încheiem discuția. *Trebuie să punem punct pledoariei pentru că Celălalt suferă.* Asta-i tot.

Dar cum punem punct pledoariei? Ia vedeți dacă merge aşa: lăsați un mic spațiu între voi şi celălalt. Lăsați să intervină o scurtă pauză. Dați voie furtunii să-şi tragă puțin sufletul. Apoi

luați cartea aceasta și, dacă aveți curaj (vi se va părea că aveți nevoie de mult curaj, dar nu vă va trebui decât puțin), citiți-i *Celuilalt*, pe care îl vedeți că este înfuriat:

„Mi s-a spus că mânia înseamnă durere, că atunci când cineva este mânios, persoana respectivă a fost rănită. Vreau să știu mai multe despre durerea ta. Vreau s-o cunosc înainte să ne rănească mai mult."

S-ar putea să vi se arunce o privire surprinsă. Ați putea, de asemenea, primi un răspuns sarcastic, de genul: „Pentru numele lui Dumnezeu, aici am ajuns? Ce tâmpenii mai citești acum?" Chiar că *este* multă durere, nu? (Continuați)

„Mi s-a spus că mânia vine din singurătate sau din frică, din frustrare, vină, gelozie sau dintr-un alt tip de durere - că mânia ascunde durerea. Nu vreau să suferi. Nu vreau să te doară. Trebuie să știu *de ce* suferi. Vreau să-mi spui pentru a putea face ceva. Vreau să fac ceva pentru că te iubesc. O să-mi faci pe plac?"

Poate că *Celălalt* vă va spune, cu mânie. E posibil ca *Celălalt* să nu poată vorbi decât cu și mai multă mânie. Dar țineți minte, el nu-și reprimă mânia - asta e sigur. Mânia nu va izbucni mai târziu de zece ori mai puternică.

Aș putea spune că mânia *Celuilalt* este un dar. Față de altcineva mai puțin prețios, mânia *sa* ar fi reținută. E mai puțin probabil că ne-am exprima deschis mânia în fața unui vecin sau a unei cunoștințe pasagere decât în fața cuiva foarte apropiat de noi. Faptul că cineva își exprimă mânia în fața noastră confirmă faptul că ne este apropiat. Dați-mi voie să repet: *Mânia este un dar.* Altminteri nu am depista în veci durerea. Nu am putea rămâne apropiați.

Mânia Celuilalt este dascălul nostru. Ne învață să ascultăm, să înțelegem. Ne învață să fim plini de compasiune. Când descoperim durerea fricii, durerea de a fi atacați, durerea trădării, durerea vinovăției, vom fi în stare să ne ducem direct la

cauza durerii și, ca printr-o vrajă, durerea va începe să pălească.

Ascultați sunetele mâniei, cuvintele ei și când o veți auzi, nu vă lăsați doborâți. Ascultați-le ca pe niște semne ale durerii. Găsiți durerea. *Luați urma durerii.* Aceasta este cheia.

Corectura și câștigul: În cursul vieții, comitem anumite acțiuni irevocabile, care determină răni ireparabile, acțiuni care devin, pentru noi sau pentru alții, un soi de Rubicon. Leziunile sufletului sunt la fel ca și rănile trupului. Putem să lovim pe cineva în spate și în câteva minute nu va mai simți lovitura. Sau putem să-i dăm o palmă peste față unei persoane iubite, iar rana nu va trece așa ușor și va lăsa cicatrice veșnice. Când îl mințim pe celălalt, vătămarea va fi ireparabilă. Când mutilăm verbal pe cineva, leziunea este irevocabilă și dărâmarea încrederii - ireversibilă. Actul ar putea fi iertat și rana s-ar putea vindeca, dar urmele nu se vor repara niciodată, iar cicatricele nu vor dispărea.

Să o luăm de exemplu pe soția amintită mai înainte. Vă amintiți acuzațiile împotriva soțului când l-a atacat cu tăioasele vorbe „haplea în chiloți". Poate că el chiar așa era, dar faptul că ea i-a aruncat în față asemenea apelative reprezintă un atac frontal. Dar nici soțul nu e un amator al atacului verbal. Ne mai aducem aminte că a făcut-o pe nevastă-sa „japița dracului". A fost pur și simplu o ciocnire fără circumstanțe atenuante.

Doar dacă în această căsnicie și-ar fi băgat dracul coada am putea presupune că părțile sunt obișnuite cu asemenea atacuri, pentru că altfel nici o căsătorie nu poate rezista mult timp unor asemenea atacuri de pârjolire. După acestea, nici unul nu va mai avea încredere deplină în celălalt. Deși iertarea este parte a generozității umane, o asemenea experiență nu va fi uitată. După douăzeci de ani, când ne-o vom aminti, insultele vor durea încă. Vechea zicală „Fă orice în legea ta și la altul nu te uita" nu este chiar adevărată.

Ralph Waldo Emerson ne spunea că „la baza oricărei ac-

țiuni stă un gând". Acest gând precede acțiunea, ne dă șansa să ne corectăm limbajul, acțiunea, chiar și la apogeul izbucnirii pasionale. Ne verificăm în continuu acțiunile. Ne corectăm când, furioși fiind, nu ucidem, nu schilodim, ci ne retragem. Ne corectăm când, în biserică fiind, nu ne sculăm în picioare și îi urlăm preotului în față „ești un chițibușar de doi bani." Ne corectăm când ne abținem să-i spunem unui prieten că s-a tuns oribil. Ne corectăm continuu atât acțiunile verbale, cât și cele fizice.

Deși excesele s-ar putea să fie iertate, ele nu pot fi scuzate. Dați-mi voie să mă explic: Eu am pledat la tribunal în fața celor mai nepotriviți judecători să îmbrace roba de magistrat, judecători care suferă de împietrirea inimii. Și cu toate acestea, în patruzeci de ani de activitate, nu am înjurat niciodată un judecător. Nu am fost niciodată arestat pentru sfidarea curții. Nu mi-am pierdut niciodată firea. De ce? Să fie din cauză că afișez acest extraordinar autocontrol? Nu cred. Motivul pentru care nu am depășit niciodată limitele este pentru că știu că trebuie să mă abțin. Știu că, dacă întrec măsura, voi plăti și nu merită să risc. Nu am simțit niciodată nevoia să mă cazez la închisoarea districtuală.

La fel, nu m-am dus niciodată la unul cu mai solid ca mine și cu patruzeci de ani mai tânăr să-i sugerez că mă-sa ar fi putut avea treabă pe trotuar. Mă duce capul la mai mult. Nu e vorba că eu aș fi progresat mai mult pe scara evoluției decât oamenii obișnuiți. Pur și simplu îmi controlez limbajul care m-ar putea băga definitiv în bucluc, chiar și atunci când sunt jignit grav, chiar atunci când mă aflu în aceea zonă numită „la apogeul izbucnirii pasionale."

De ce nu mi-aș putea supraveghea limbajul la fel când mă aflu în prezența persoanei iubite? Ba pot. Dar nu o facem pentru că știm că *Celălalt*, ca răspuns la excesele noastre, de obicei nu ne trimite la închisoarea districtuală pentru sfidare sau la spital cu fața stâlcită.

Nu știu de câte ori nu am pierdut în discuțiile de acasă pentru că Imaging a avut bunul simț să cedeze și să asculte.

Mă privea și-mi vedea furia, fără însă să și-o ia asupra ei. Am auzit-o spunând despre mine că parcă aș fi „cei trei gemeni ai ei de 14 luni" care vor *totul*, care vor totul *acum*, acum urlă și îi apucă accesele de furie și acum gânguresc de fericire. Am văzut-o bătând în retragere cu un impresionant sânge rece și observându-mă în același mod în care supraveghezi dintr-un adăpost o tornadă trecătoare. A început să-mi fie milă pentru tornade. După ce furtuna a trecut, ce rămâne în urma ei este devastarea și amărăciunea. Nimeni nu iubește tornadele. Nimeni nu le evocă ca pe o adiere dulce de seară. Când tornada s-a stins, ar trebui să privească înapoi cu regret și cu sentimentul eșecului.

Faptul că trebuie să ne revizuim atacurile de furie, că trebuie să ne înăbușim pornirile tiranice (mulți dintre noi au tendințe tiranice pentru că au fost la rândul lor tiranizați), că trebuie să renunțăm la încercările de a-l controla pe *Celălalt*, inclusiv încercările de a-i controla mânia *Celuilalt*, nu înseamnă că trebuie să renunțăm la personalitatea noastră. Suntem, într-adevăr, persoane cu sentimente bogate și tandre, care putem fi rănite, care putem simți durere și care ne putem înfuria.

Ce e de făcut cu mânia *noastră*? Trebuie s-o reprimăm? Trebuie oare să ne așezăm pe ea ca găina bătrână care clocește ouăle din care vor ieși puișori?

Părerea mea este că e normal să ne mâniem. Faptul că ne mâniem dezvăluie capacitatea noastră de a simți și dovedește că suntem vii. Așa cum înțelegem mânia la *Celălalt*, să înțelegem și mânia noastră.

Cheia este să descoperim durerea din noi și s-o urmăm. *Luați urma durerii.*

Poate că ar exista o cale simplă de a ne manevra mânia. Ia să încercăm așa:

- Mai întâi *faceți un semn la această pagină* și lăsați cartea undeva la îndemână.

- Detectați mânia - a voastră? Duceți-vă și luați cartea, dați la pagina asta - ați făcut semn, da? Începeți să citiți.

- *CITIȚI DE AICI*:
  Nu sunteți încă pregătiți să faceți față mâniei proprii.
  Nu întreprindeți nimic.
  Nu spuneți nimic.

Până acum nu v-ați examinat mânia. Până când n-o veți examina, nu veți mai putea face față unei mânii nediagnosticate, la fel cum nu se poate trata o boală nediagnosticată.

Pentru a o examina, trebuie să *vă eliberați de mânie.* Vreau să spun că dacă sunteți furios pe *Celălalt*, vizualizați mânia ca pe o frânghie care se întinde între voi și *Celălalt. Tăiați frânghia.* Acum frânghia - mânia - este legată doar de voi și atârnă în fața voastră.

Urmați mânia la originea ei. Dacă sunteți furios, ați fost rănit. Urmați frânghia la originea supărării. *Urmați supărarea. Urmați întotdeauna supărarea.* E o regulă. Ați fost răniți de niște cuvinte defavorabile, de o trădare, o remarcă înțepătoare care a dovedit o lipsă de respect? Ați fost atacați? Ce v-a rănit? *Urmăriți supărarea.*

Identificați în cuvinte supărarea. Spuneți-vă vouă înșivă: „Am fost rănit când vorbele lui m-au făcut să par prostănac." Sau: „Am fost rănit când ea nu m-a înțeles și m-a acuzat de ceva ce nu am făcut."

Vorbiți despre *rana, nu despre mânia* voastră. Mânia zămislește mânie. A arunca cu și mai multă mânie în *Celălalt* este, cu siguranță, o cale nereușită de a-ți trata propria durere. Dar când vorbiți despre durerea voastră, fără mânie, vi se va răspunde cu bunătate, într-un mod lipsit de mânie.

Acum, spuneți *Celuilalt, fără mânie*, calm: „Știu că nu ai vrut să mă rănești, dar când ai spus (ceea ce s-a spus), m-ai rănit." Sau: „Când ai făcut (ce-o fi fost), m-ai rănit."

Puneți aceste sfaturi în practică. Nu e ușor. Dacă, totuși, atunci când recunoașteți că sunteți mâniat, veți căpăta obiceiul să vă *opriți* și să faceți exercițiul de mai sus, veți deveni în cele din urmă priceput în a vă îmbogăți relația, nu a o răni sau distruge.

Când cineva este rănit, reacția câștigătoare este să recunoști durerea și să o comunici: Aceasta este reacția câștigătoare pentru că este cinstită și tinde să oprească cascada rănirilor care determină alte răniri.

Expunându-ți „delicatețea" și devenind vulnerabil în fața *Celuilalt* este, în mod ciudat, cea mai bună cale de a obține ceea ce dorești de la relația respectivă.

Nu uitați ceea ce vrem. Vrem iubire, nu? Vrem înțelegere, acceptare, respect și apropiere. Asta înseamnă să câștigi, nu-i așa?

Să devenim copii: În vreme ce scriam acest capitol, o prietenă venit să mă viziteze în bibliotecă. M-am oprit din scris pentru a sta de vorbă. Pe când vorbeam, o fetiță șerpaș de patru ani din Nepal care, împreună cu mama ei, era oaspeții noștri, intră în cameră cu un coș cu jucărioare. Copilul nu vorbea engleză și n-o mai văzuse până atunci pe femeia cu care stăteam de vorbă. Fusese crescută la țară, într-o zonă îndepărtată din Himalaya, unde nu au nici mașini, nici șosele, nici electricitate, nici televiziune și nici supermarket. Fără să spună un cuvânt, luă o păpușică din coș și i-o întinse femeii. Apoi se așeză la picioarele acesteia și începu să se joace cu jucăriile pe care le mai împărțea din când în când cu prietena mea în timp ce noi stăteam de vorbă.

Eu remarcai: „Iată inocența și încrederea pe care mi-o doresc într-o relație de dragoste. Unde ne-am pierdut candoa-

rea? Unde ne-am pierdut încrederea? Cum se face că cei mici sunt atât de înțelepți, iar noi, părinții lor, atât de nesăbuiți?"

AŞADAR: Vreți să câştigați pledoariile de acasă? Învățați să le pierdeți.

AŞADAR: Vreți să simțiți fericirea în relația de dragoste, vreți să vă simțiți iubit şi respectat? Vreți ca şi *Celălalt* să se dezvolte, iar căsnicia să devină grădina în care să creşteți amândoi? Renunțați la control.

AŞADAR: Vreți să înfrângeți mânia, atât din voi cât şi din *Celălalt*? Descoperiți durerea. *Luați urma durerii.*

14

Disputa cu copiii

IARĂŞI IUBIRE ŞI RĂZBOI

ÎNCUIETOAREA: Vreau să-mi cresc copiii ca pe nişte buni cetățeni. Vreau să devină oameni de succes. Acest lucru poate fi realizat prin intermediul unei educații adecvate, prin disciplină şi muncă asiduă, atât din partea părintelui, cât şi a copilului. Cu toate acestea, când discutăm, copilul nu mă ascultă şi face adesea exact invers de ceea ce doresc eu.

CHEIA: Relația părinte-copil de tip „oglinda magică" spune că, dacă vrei un copil iubitor, trebuie să oferi dragoste. Dacă vrei un copil respectuos, respectă-l. Dacă vrei să ai un copil care va încerca mereu să se elibereze, să scape de sub jug, căutând libertatea, controlează-l. Dacă vrei să ai un copil care urăşte, impune-ți puterea asupra lui. Ce dai, aia primeşti – aşa cum vom vedea în continuare.

De ce să vorbeşti cu un copil? De ce ar vrea cineva să stea la discuții cu un copil? Sigur că copiii au de cele mai multe ori dreptate.

Am învățat că mă pot baza pe înțelepciunea şi pe puterea exemplului copiilor. Ei ştiu de cele mai multe ori mai bine decât părinții lor de ce au nevoie şi ce este bun pentru ei. Ei ştiu ce vor să mănânce, ce vor să îmbrace şi când vor să se odihnească. Ei ştiu când sunt pedepsiți pe nedrept. Ei pot deosebi binele de rău şi au un simț al dreptății aproape perfect. Dacă aş putea trăi cu cunoştințele pe care le-am acumulat ca

adult, pe care le-aş pune în aplicare cu candoarea unui copil, aş fi o fiinţă umană mai reuşită.

Experienţa mea îmi spune că părinţii nu ştiu prea multe despre cum e să fii o fiinţă umană dar, cu toate acestea, părinţii proclamă răspicat şi neîncetat acest lucru. Faptul că părinţii sunt în esenţă ignoranţi şi adesea nu au dreptate s-ar putea să fie cauza pentru care majoritatea părinţilor vor cu disperare să aibă dispute cu copiii lor. Aceşti părinţi care acţionează de pe o poziţie de putere, dar sunt confruntaţi cu un copil care nu este puternic, dar are dreptate, înfruntă un adversar cu adevărat de temut.

Adevărul este că părinţii pot fi printre cele mai proaste creaturi de pe faţa pământului. Dacă nu ar fi fost aşa, noi părinţii nu am fi putut popula pământul cu atât de mulţi copii, în primul rând, şi apoi nu am fi conferit fiecărei generaţii de progenituri atâta ură. Dacă părinţii ar şti mai multe despre ei înşişi, nu ar agresa copiii înăbuşindu-le instinctele normale şi schilodindu-i cu frica şi prejudecăţile.

Eu vă întreb: De ce trebuie să avem dispute cu copiii? Am învăţat mai multe de la copiii mei decât de la orice mare guru. Singurul meu regret este că nu am ascultat mai mult şi nu am pledat mai puţin. Dacă aş fi ascultat mai mult, aş fi putut învăţa multe despre dragoste, despre creativitate, despre uimire. Aş fi putut percepe splendoarea inocenţei, frumuseţea umilinţei şi uriaşa putere a sincerităţii. Dacă aş fi fost mai sensibil cu copiii mei, aş fi învăţat mai multe despre sentimente şi mai puţine despre metodele înşelătoare ale raţiunii şi logicii. Dacă aş fi fost mai înţelept, aşa cum doresc să fiţi voi, i-aş fi văzut pe copiii mei mai mult ca pe nişte dascăli decât ca pe nişte elevi cărora prea adesea le-am vârât pe gât înţelepciunea mea puternic ştirbită.

Experienţa mea: Am făcut şi educat şase copii. Acest lucru ar trebui să mă califice drept expert şi, ca părinte-avocat, ar trebui să ştiu cum să pledez în faţa lor. Dar, vai, cu cât îmbătrânesc mai mult, cu atât ştiu mai puţin. L-am avut pe Kip cu prima nevastă când eram amândoi de douăzeci de ani, primul nostru fiu. Eram zăpăcit şi mă întrebam: „Cum se face că eu, care sunt un băietan, am devenit dintr-odată tată?" Am pus această întrebare unui alt copil, soţia mea. Răspunsul ei părea că are în vedere o anumită transformare care, chiar în momentul naşterii copilului, mă va face pe mine, tatăl, să mă lepăd de copilărie. Simplu.

Am învăţat undeva că cea mai mare frică a părinţilor este să nu crească un copil râzgâiat. Dacă îţi alinţi copilul, e foarte probabil să creşti un viitor puşcăriaş sau poate un candidat la camera de gazare. Într-o seară, pe când Kip avea vreo şase săptămâni, nu se oprea din urlat. Eu încercam să învăţ pentru examenele finale şi eram epuizat. Fusese mulţumit când i se dăduse biberonul (era perioada când nu era şic ca mamele să-şi hrănească copiii la sân chiar dacă ar fi avut suficient lapte), iar acum nu vroia să se culce. L-am plimbat în braţe de-a lungul şi de-a latul micuţei camere de zi. L-am bătut pe spate ca un părinte bun. L-am tot legănat până ce căpşorul i s-ar fi putut desprinde de bietul său gât. Am gângurit, l-am dezmierdat, l-am implorat. Nu a ţinut nimic.

Nu mi-a dat niciodată prin cap că ar fi putut avea gaze în stomac. Nu mi-a spus nimeni că copiii plâng uneori doar aşa, ca să plângă. Nimeni nu ştie de fapt nimic din ce le-ar putea trece lor prin căpşoare, ce imagini, ce sentimente. Avea pe el două rânduri de scutece pentru noapte. L-am desfăcut într-o parte, l-am tras în jos şi am pus mâna. Era uscat şi cald. Deodată am înţeles: Nu era nimic rău cu acest copil. Era doar râzgâiat. Am tresărit la acest gând. Nu aveam eu să fiu tatăl unui copil râzgâiat. Nu eu! I-am tras o palmă copilului la fund şi l-am pus în pat, am închis uşa şi am convins-o pe maică-sa că trebuie lăsat să urle. Ce ne-a mai pedepsit, a urlat mai mult de o oră înainte să adoarmă extenuat.

Acum mi-aş da braţul drept dacă aş putea să îmi repar greşeala, laolaltă cu atâtea alte acte de ignoranţă parentală pe care le-am comis grosolan, din când în când. Privind în urmă, mă mir că copiii mei au crescut şi au ajuns atât de bine. Mă

gândesc că acest lucru se datorează mamelor lor şi rezistenţei lor de supravieţuitori.

Dacă mă gândesc şi mai în spate, propriii mei părinţi au avut o apreciere mai profundă pentru copii decât mine. Când aveam patru ani, sora mea, „Micuţa Peggy" cum o numeam noi, care avea aproape trei ani, s-a îmbolnăvit într-o zi şi până seara a murit, victimă a meningitei cerebrale. Moartea Micuţei Peggy m-a lăsat singur la părinţi timp de vreo zece ani. Îmi amintesc de frica părinţilor mei să nu mi se întâmple ceva - frică nerostită, dar de care eu eram conştient. Eram îngrijit, iubit, venerat. Eu eram centrul lumii lor. Un copil viu era mai presus de orice înţelegere; eu nu am fost răsfăţat, nu chiar. Am fost învăţat să fiu „un omuleţ", dar am fost lăsat să fiu copil. Am luat lecţii de pian, de canto, de desen. Am scris poezii. Am învăţat de la părinţi despre natură, despre păsări şi stele. Am stat ore întregi cu tatăl meu la vânătoare şi la pescuit. Centrul vieţii mele era familia, iar centrul vieţii lor - Biserica metodistă. Locuiam într-un orăşel din Wyoming lipsit de violenţă, un mic paradis izolat fără conflicte interrasiale. Toţi din Sheridan, orăşelul îndepărtat din nordul Wyomingului, erau albi şi majoritatea, în acele vremuri de criză, era săracă. Era un loc prietenos, unde evenimentul monden al lunii era o cină la subsolul bisericii, iar cel mai tare lucru din viaţa de băiat a fost să nu mă duc la şcoală o săptămână când am fost la vânătoare de elani cu tata în munţi şi am dormit în cort. Cum să nu înflorească un asemenea copil cu asemenea părinţi? Privind acum înapoi, eu, ca părinte-copil, concuram cu proprii mei copii. Eram o familie de copii.

Privind-o pe Imaging: Abia ani de zile mai târziu, după ce mi-am dat seama că am fost, într-un fel, un eşec lamentabil ca părinte, am început să învăţ cum să devin unul mai bun. Am privit-o pe soţia mea Imaging. Concepţiile ei faţă de cei doi băieţi erau total diferite de modul meu de abordare a educaţiei. Ea şi-a văzut copiii ca pe nişte entităţi care îi meritau pe deplin respectul - chiar ca bebeluşi. I-a ascultat. A avut încredere în

ei. I-a lăsat liberi. Nu i-a cicălit niciodată - n-am auzit-o niciodată să le spună să-şi strângă în cameră, să-şi facă lecţiile sau să tundă peluza. De fapt, nici nu-i lăsa să tundă peluza, motiv pentru care ei îşi cereau dreptul de a o face. Pe măsură ce apăreau problemele importante din viaţa lor, ea i-a lăsat să ia propriile hotărâri. Am considerat fascinant acest lucru. Cu cât avea mai multă încredere în copii, cu atât ei deveneau şi mai demni de încredere.

Cheia relaţiilor părinte-copii este respectul. Nu e suficient doar să iubeşti un copil. Comitem cele mai odioase erori în numele dragostei. Cele mai multe abuzuri împotriva copiilor sunt comise sub pretextul iubirii: „Te pedepsesc în acest mod hain doar pentru că te iubesc." „Pe mine mă doare mai tare decât pe tine." Am văzut-o pe Imaging tratându-şi copiii ca pe nişte prieteni. Mi-l amintesc pe unul dintre vecini decretând: „Să-ţi spun eu cum se cresc copiii. Îi pui matale într-o cutie de oţel inoxidabil găurită în câteva locuri. Din când în când bagi furtunul printr-o gaură şi-i speli. Când ajung pe la paişpe ani, astupi găurile." Râde. Dar gluma a arătat cum vedeam copiii pe atunci - ca pe nişte creaturi semi-sălbatice, fioroase, asupra cărora trebuia cumva să exerciţi un control continuu şi total, altfel ai fi eşuat în munca de părinte. Copiii erau acele mici şi neastâmpărate boţuri de lut cu viaţă, care respiră, care trebuie modelate sub formă de cetăţeni de vază. Se considera că disciplina şi antrenamentul sunt cheia succesului parental. Deosebirea dintre dresatul unui câine şi creşterea unui copil nu a fost niciodată analizată temeinic.

Oglinda părinte-copil: În primii mei ani ca părinte nu aflasem că o relaţie este întotdeauna ca o oglindă: copiii nu ne vor respecta dacă noi nu îi respectăm, dacă utilizăm forţa împotriva copiilor noştri şi ei vor utiliza forţa ca răspuns, uneori în formele ei cele mai pervertite. Nu învăţasem că, dacă ne tratăm copiii ca pe nişte prieteni, ei ne vor trata cu bunătate. Nu folosim violenţa asupra prietenilor. Nu ne manipulăm sau pedepsim prietenii. Avem încredere în prieteni, îi iubim şi îi

ajutăm. Acceptăm prietenii aşa cum sunt. Nu încercăm să-i schimbăm. Nu încercăm să-i modelăm după propria noastră imagine. Nu ne pedepsim prietenii pentru că au aceleaşi instincte, aceleaşi dorinţe primare şi aceleaşi slăbiciuni morale pe care le avem şi noi. Bine ar fi fost să ne tratăm copiii ca pe nişte prieteni. În schimb, cerem copiilor noştri, când sunt mici, să se conformeze standardelor pe care noi, ca adulţi, nu am fost niciodată în stare să le îndeplinim.

O poveste tristă despre un băiat care nu era rău: Îmi aduc aminte de povestea unui băiat pe nume Wilbur, spusă de un prieten pe nume, să zicem, Jake Johnson. Iată cum mi-a relatat Jake povestea lui Wilbur:

„Într-o sâmbătă, pe când Wilbur avea vreo opt anişori, maică-sa l-a găsit la râu cu o fetiţă, pe care o vom numi Bessy Lou. Se zice că se jucau după un tufiş, o plantă verde care ajunge omului până pe la talie şi care creşte în solurile alcaline din Wyoming. Când mama lui Wilbur a dat peste ei, Wilbur şi Bessy Lou erau cu chiloţii jos, iar când mama lui Wilbur i-a întrebat, cu cuvinte grele, inchizitoriale, ce fac, Bessy Lou a bâiguit că se jucau de-a doctorul, la care mama lui Wilbur a lovit cu un ciomag micuţul instrument medical al lui Wilbur. Apoi se puse pe copil şi îl scutură pe bietul Wilbur cum scutură ursul merele din pom, punându-i în vedere în acest timp, sub pedeapsa cu moartea şi chinurile veşnice ale iadului, să nu mai facă niciodată un asemenea lucru îngrozitor."

Jake spune că după aceea Bessy Lou a spus tuturor prietenilor ce s-a întâmplat, iar copiii au început să-l necăjească fără milă pe bietul Wilbur. El începuse să se retragă de restul copiilor. Nici una dintre fetiţe, desigur, nu mai vroia să aibă de a face cu el. Mai rău, toţi începuseră să-l numească „Doctorul" şi mai apoi, simplu, „Doc." Băieţii fie îl tachinau pe Doc, fie îl ocoleau de-a dreptul. Cel mai rău băiat era bătăuşul şcolii, Harold Hutsinger.

— Bă, Doc, îi striga Harold lui Wilbur. Am fo doi porci bolnavi p-acas'. Crezi că poţi veni pă sear' să-i doftoriceşti cu

chestia aia mică cu care ai doftoricit la Bessy Lou? După care Harold râdea tare de tot, iar ceilalţi abia se stăpâneau. Bessy Lou râdea şi ea, iar bietul Doc fugea la râu ca să fie singur.

Jake îmi spuse că nimeni nu fu surprins când Doc, cu ani de zile mai târziu, deveni antreprenor de pompe funebre, dar toţi fură şocaţi când, după câţiva ani în care a avut această meserie, autorităţile locale l-au acuzat că are o legătură intimă cu cadavrul unei femei. Cazul lui Doc deveni subiectul zilei în tot oraşul. Oamenii şi, mai ales, cei care şi-l aminteau ca pe un băieţel timid şi drăguţ, nu puteau înţelege cum acest copilaş s-a transformat într-un monstru vrednic de dispreţ. Jake, care era prietenul lui Wilbur, spunea că nici el nu a putut pricepe asta niciodată. Îl ştia pe Doc ca un om bun şi de treabă, iar faptul că era prietenul lui nu făcea decât să-i accentueze confuzia şi neînţelegerea cu privire la acest incident.

Jake spunea că Doc nu a avut parte de cine ştie ce proces. Gluma preferată a tuturor era că l-au declarat „mort în drepturi." Avocatul lui Wilbur a adus ca martor un psiholog care a dat vina comportamentului deviat al lui Wilbur pe frica lui de femei. Psihologul a arătat că Wilbur nu-şi poate controla comportamentul, că nu are discernământ şi că, deci, bietul Wilbur e nebun. Pentru a dovedi cât de ţăcănit e Wilbur, avocatul său l-a chemat ca martor pentru a se apăra. El devenise un tânăr chipeş iar avocatul îl pusese să se îmbrace în costumul său troix-pièces de antreprenor. Avea părul scurt şi lucios, aşa încât, una peste alta, trebuie că arăta ca un agent de vânzări de la IBM.

— De ce ai făcut acest lucru îngrozitor, Wilbur? îl întrebă avocatul său. Wilbur nu răspunse. Jake spune că Wilbur se uita în jos la mâinile lui şi după o vreme începu să plângă.

— Spune juriului, Wilbur.

Jake zice că Wilbur începu în cele din urmă să molfăie ceva printre suspine.

— Vorbeşte clar, Wilbur!

Cineva din asistenţă crezu că l-a auzit pe Wilbur mormăind ceva despre singurătate, iar alţii pretind că l-ar fi auzit

spunând ceva despre iubire. Nimeni, nici Jake, nu a putut confirma ce a spus Wilbur. Cam atât a putut să scoată avocatul de la Wilbur. Jake spune că avocatului i-a trebuit mai puțin de un minut pentru a rezuma cazul în fața juriului. El a pledat că cine face ce a făcut Wilbur e nebun şi trebuie lăsat în pace. Mulți dintre concetățeni erau de acord în sinea lor. Însă juriul nu vroia să-l achite pe Wilbur pe motiv de nebunie şi reveni după câteva minute cu verdictul de vinovăție. Judecătorul, la fel de şocat şi de oripilat ca şi ceilalți cetățeni, l-a condamnat în aceeaşi zi pe Wilbur la cincisprezece ani. Probabil că dacă ar fi ucis femeia ar fi luat mai puțin.

Jake l-a vizitat la închisoare înainte să fie transferat la penitenciarul statului. Wilbur avea un aer bolnav şi neajutorat în hainele lui verzi de puşcăriaş şi cu papucii de „hârtie". Jake nu ştia ce să-i spună. Au stat doar privindu-se printre gratii minute întregi. În cele din urmă Wilbur spuse:

— N-ar fi trebuit să vii aici, Jake. N-ar trebui să ai de-a face cu unul ca mine.

— Eşti prietenul meu, Wilbur, i-a spus Jake. Toată lumea greşeşte. Jake recunoaşte că nu ştie de ce i-a spus: „Toți avem *chestiile* noastre."

— Şi tu ai o chestie a ta, Jake? întrebă Wilbur neîncrezător. Părea un băiețel.

— Bineînțeles, spuse Jake.

Wilbur tăcu o vreme îndelungată. Apoi întrebă:

— Chestia ta-i ca a mea?

— Nu, Wilbur, spuse Jake în grabă.

— Chestia ta-i la fel de rea ca a mea?

— Chestia e chestie, zise Jake încercând să nu fie sentențios.

— Nu, chestia nu e chestie. Sunt chestii şi chestii. Iară chestia mea-i cea mai rea chestie care există.

— Nu, Wilbur, spuse Jake, întinzând mâna să-i atingă brațul lui Wilbur dar răzgândindu-se, pentru că nu se face să-i atingi pe cei care se află la puşcărie.

— E groaznic aici, spuse Wilbur. Sper să mă omoare. Nu

mă gândesc la altceva decât acasă. Apoi i se puse un nod în gât, dar se abținu pentru că un bărbat adevărat nu trebuie să plângă, mai ales la închisoare.

— Îți vei face prieteni, încercă Jake să-l liniştească.

— Nu. Nimeni n-o să vrea să aibă de-a face cu unul care a făcut chestia pe care am făcut-o io.

Apoi, Jake spuse:

— Wilbur, acolo sunt criminali şi bătăuşi de femei bătrâne şi unii care au făcut lucruri îngrozitoare la copii. Tu nu ai făcut rău *nimănui*.

Deodată, Wilbur întrebă:

— Tu ce ai făcut, Jake?

— Păi, spuse Jake, un bărbat nu poate vorbi despre chestiile lui. Jake mi-a spus că ştie că nu ar fi trebuit să spună asta pentru că, după aceea, toată speranța se scurse de pe fața lui Wilbur, iar ochii parcă ar fi fost vopsiți cu vopsea Kem-Tone[72] albastră, mată.

Apoi intră un gardian mare cât un vagon şi urlă la Jake:

— Bă, tu eşti prieten cu ăsta care regulează cadavre? Jake spune că a recunoscut că aşa este. Păi, ți s-a cam terminat vizita. Iar atunci a fost ultima dată când Jake l-a mai văzut pe bietul Wilbur.

După ce Jake mi-a povestit despre Wilbur, m-am gândit cum s-ar fi putut pledat altfel cazul său în fața juriului.

„Doamnelor şi domnilor, Wilbur, aici de față, este o persoană cumsecade", aş fi putut eu să încep. „El nu a violat şi nu a furat. Nu a făcut rău nici unei alte ființe, nu a dat nici măcar un şut unui câine rău. Aceasta ar fi o lume mult mai bună dacă ar fi mai multe persoane ca Wilbur. Gândiți-vă şi dumneavoastră! Nu ar mai exista biete bătrâne bătute şi nici copilaşi cu capetele zdrobite. FBI-ul nu ar mai avea de lucru, iar politicienii nu ar trebui să se mai ia la întrecere unul cu altul pentru a arăta care e cel mai tare în combaterea crimelor pentru că nu

[72] Vopsea de camuflaj folosită în SUA în ultima perioadă a celui de al doilea război mondial.

ar mai exista nici una. Într-o asemenea lume am trăi dacă toată lumea ar fi precum clientul meu Wilbur."

„Vă rog", aş fi putut continua, „Wilbur a fost pedepsit destul. Nu a trecut o zi de când era copil fără să nu fie umilit. Wilbur nu este un criminal. Nu a fost niciodată. Criminalii fac rău celor vii. Wilbur este doar un biet om căruia îi este frică să fie în compania oamenilor. Sper că-l puteți ierta. Sper că puteți înțelege cât este de rănit, cât este de singur şi de bolnav."

Dar ştiu că juriul probabil nu l-ar înțelege şi nu l-ar ierta deşi, când a comis aceea faptă detestabilă, nu a făcut decât să asculte, cu atâția ani înainte, admonestările mamei lui.

De ce am spus această poveste? Era aşa un lucru minor, un lucru natural, această curiozitate între Bessy Lou şi Wilbur. Nu putem vedea cicatricele de pe sufletele celor tineri. Putem vedea rezultatele cicatricelor doar ani de zile mai târziu când îl urâm pe criminal, îl disprețuim pe cel cu comportament deviant şi-l lovim din nou pe nelegiuit. Nu-l putem vedea pe copilul rănit. Am spus povestea aceasta pentru că mă doare.

Calificarea noastră de doi bani pentru a fi părinte: Mi se pare ciudat că ni se permite să preluăm cea mai importantă funcție umană, cea de părinte, fără să avem o pregătire, oricare ar fi ea, mai ales atunci când consecințele propriilor acțiuni împotriva copiilor noştri îi pot desfigura. Ca părinți, posibilitatea noastră de a distruge vieți şi de a mutila suflete este aproape nelimitată. Nimeni nu s-ar gândi să îngăduie unui doctor să opereze fără a avea suficient de multă pregătire şi experiență. Ni se cere să demonstrăm că ne pricepem să conducem o maşină înainte să avem permis de conducere şi să punem în pericol viața unor nevinovați din cauza incompetenței noastre. În această aşa-zisă societate civilizată ridicăm în jurul membrilor ei toate formele de protecție posibile, dar lăsăm orice țafandache ignorant care se poate împerechea să crească copii. Singura calificare de părinte din societatea aceasta este doar să putem demonstra eficacitatea carnală la nivel de mistreț de prăsilă - acesta este singurul lucru care ne califică drept părinți în America. Celui care vine să ne repare maşina de tuns iarbă îi cerem mult mai mult.

Biserica nu ne învață: Uitându-mă înapoi, nu ar trebui să fiu aşa de dur cu mine. Unde ar putea un băiat de douăzeci de ani să capete îndemânarea de a fi un părinte bun? De fapt, unde se poate învăța? Când mă lamentez că nimeni nu ne învață cum să fim părinți de succes - lucru care include, aşa cum vom vedea, calitatea de a discuta cu copiii noştri - mi se dau garanții că biserica ne instruieşte în această deprindere. Dar biserica este prima care se desparte de învățătura ei esențială, şi anume că dragostea este cea mai puternică hrană pe care un părinte trebuie s-o administreze copilului său care îşi dezvoltă personalitatea. Biserica este foarte pricepută în a picura în suflet teama şi vinovăția, cele mai nocive otrăvuri. Biserica are capacitatea remarcabilă de a închide mințile celor mici şi de a înăbuşi însuşirea naturală a copiilor de a pune întrebări. Biserica, precum părintele tuturor părinților, este neîndurătoare în încercarea de a stăpâni şi controla copilul.

Biserica nu m-a învățat niciodată prea multe despre cum să fiu părinte. O activitate parentală reuşită deschide mintea. Un bun părinte încurajează copiii să pună întrebări şi îi oferă copilului un mediu lipsit de vinovăție în care să înmugurească şi să înflorească. Am crescut crezând că Dumnezeu este Marele Privitor din Ceruri, că Dumnezeu priveşte tot timpul, că El (nu Ea) are capacitatea să-mi citească mica mea minte afurisită şi că, de aceea, El nu putea să mă aprobe - cum ar fi putut dacă ar fi luat în considerare gândurile afurisite care-mi invadau creierul meu obscen şi prefăcut? Iar de vreme ce, în mod sigur, Dumnezeu m-ar fi dezaprobat, cum ar fi fost posibil să fiu acceptat de alții sau chiar de mine?

Chiar şi în ziua de azi mă trezesc că am dubii serioase în privința valorii mele. Uneori încă mă mai lupt prin ceață cu îndoielile proprii care se arată în dese ocazii. Sunt întotdeauna circumspect cu privire la succesele mele. Recunosc de asemenea imediat că nu sunt destul de deştept, destul de curajos sau

de sincer. Nu mă ridic la nivelul aşteptărilor şi asta pentru că Dumnezeu mă priveşte şi cunoaşte adevărul despre mine.

Predica: Nu minimalizez nevoia copiilor de a fi înzestraţi cu valori morale, dar predica nu m-a învăţat niciodată nimic. Predica este o formă de putere. Este o încercare făţişă a predicatorului de a deţine controlul. Aş putea scrie tot atâtea predici fără folos pe care le-am auzit şi ţinut câte cărţi sunt în Biblioteca Congresului. Predicile lor şi ale mele au fost mai ales ţinute în beneficiul predicatorului. Am predicat copiilor noştri despre slăbiciunile *noastre.* Despre temerile *noastre.* Le-am predicat despre demonii *noştri* şi despre vina *noastră.* Le-am predicat copiilor noştri despre nevoia *noastră* disperată pentru salvarea *noastră.* Am predicat şi-am predicat şi am răspredicat. Iar tot ce am învăţat, eu sau copiii mei, din aceste predici a fost că ele distrug cu totul orice posibilitate de a avea o relaţie plină de sens, de încredere, de dragoste, pentru că aceste predici către un public prizonier nu reprezintă decât un atac.

Acasă, predica este şi mai rea. Devine cârcotaşă şi cicălitoare. Ia forma mâniei cea care creează reguli. Creează ură în oglindă faţă de predicator pentru că cineva nu poate să-şi iubească copiii şi să-i asalteze cu predici fără să dea naştere unor reacţii pline de resentimente şi revoltă.

Pe de altă parte, trebuie arătat că predica ne învaţă foarte mult despre ipocrizie şi amăgire. Tatăl care predică şi face morală în faţa copiilor săi împotriva păcatului băuturii, dar care el însuşi este căzut în această patimă, îşi învaţă copilul despre ipocrizie. Tatăl predicator care ţine o predică în faţa copiilor săi cu privire la cinste, dar înşală fiscul la impozitul său pe venit, sau pe soţia lui, imprimă în mintea copilului său, într-un mod de netăgăduit, o cu totul altă valoare. Eu cred că am putea accepta mincinoşii, escrocii, hoţii şi desfrânaţii mai uşor dacă nu ne-ar ţine predici. Deprindem valori greşite când dascălul de la şcoala de catehism de duminică predică unor minţi neformate că Iisus a spus „Aduceţi copiii la mine", iar copiii străzii din faţa bisericii sunt flămânzi şi dezbrăcaţi.

Puterea exemplului: Valorile morale sunt predate cu puterea exemplului. Ele sunt predate de o mamă ca a mea, care în timpul anilor de criză a împărţit mereu din puţinul nostru cu vecinii mai amărâţi decât noi. Valorile morale sunt predicate de un tată ca al meu, care a luptat pentru muncitorii din minele de cositor boliviene[73], care a renunţat la totul pentru ei, inclusiv la slujbă şi la siguranţa personală, pentru a-i ajuta să capete cele mai umile fărâme de demnitate umană. Valorile morale se învaţă de la părinţii care consideră că e mai bine să fie buni decât să arate bine, care cred că e mai bine să fie folositori decât să aparţină societăţii potrivite. Nici o predică din lume nu le arată copiilor valorile corecte. Cu vechea zicală „Fă ce zice popa, nu ce face popa," s-ar fi putut combate una dintre legile care operează în majoritatea căminelor care eşuează.

Cum să oprim infracţiunile: Vreţi să ştiţi cum să opriţi infracţiunile? Opriţi predica şi daţi fiecărui copil un părinte bun care, prin viaţa sa, etalează valorile pe care un părinte speră să i le inoculeze copilului. Am devenit, în schimb, o cultură care oferă copiilor noştri prea mulţi părinţi şomeri, needucaţi, disperaţi şi dependenţi. Am devenit o societate represivă, defensivă, detestabilă, care disprefuieşte săracii, preamăreşte banul ca valoare morală fundamentală şi care, aproape inevitabil, oferă pentru distracţie violenţă sângeroasă.

Aşa cum au dovedit sociologii, triburile care depăşesc aproximativ două sute de membri nu funcţionează bine, iar în mediul său natural, să zicem în pădurea ancestrală, după ce a ajuns la două sute de membri, tribul se împarte în două. Fenomenul este asemănător cu al albinelor în stup. Când sunt prea multe albine în colonie, roiesc în jurul unei regine noi şi zboară în altă gaură din alt copac. Ce are asta de-a face cu infrac-

[73] De la începutul anilor '40, muncitorii din minele de cositor din Bolivia s-au organizat într-un sindicat şi au organizat o mişcare revoluţionară care a jucat un rol important în istoria contemporană a ţării lor.

ținuile? Şi, în fond, ce are asta de-a face cu pledoaria de acasă, ținută în fața copiilor?

Societatea noastră nu seamănă deloc cu o societate tribală, cu care noi ne armonizăm genetic, precum câinii de preerie cu coloniile şi furnicile cu muşuroaiele unde trăiesc. Principala trăsătură a societății tribale, în comparație cu societatea modernă, este aceea că societatea tribală este, în mod evident, vie. Membrii săi creează o structură integrată de coeziune, de trai. Comportamentul fiecărui membru îi afectează pe ceilalți şi fiecare este parte integrantă şi esențială a structurii tribale.

Pe de altă parte, identitatea fiecărui membru ca ființă umană este de asemenea legată de trib. Cea mai grea pedeapsă pe care o putea da tribul unui membru nesupus era surghiunul. Tribul nu are închisori. Nu are cameră de gazare. Nu aplică pedeapsa cu moartea. El doar exilează pe cel care a greşit, o pedeapsă mai rea decât moartea, pentru că identitatea individului ca persoană este inevitabil legată de trib. Tribul îi oferă protecție, confort, respect, grijă şi siguranță şi, la rândul său, individul oferă şi participă în folosul tribului conform abilităților sale. În societatea tribală, infracțiunile sunt inutile.

Pe de altă parte, în societatea noastră, tribul sub formă de cămin nu mai există. Tribul, ca mici comunități de coeziune, nu mai există. Mari segmente din societatea noastră au fost împiedicate să ia parte la acest sistem. Ele au fost surghiunite pe nedrept. Nu au comis nici o infracțiune împotriva sistemului. Sunt surghiunite pentru că sunt sărace sau pentru că nu sunt educate, pentru că s-au născut unde nu trebuia sau pentru că sunt negre, maro sau galbene. Pedepsiți un copil nevinovat şi veți crea nevroza, din care rezultă aproape toate crimele. Pedepsiți segmente mari ale societății prin exilare şi veți crea aceeaşi nevroză socială.

Societatea noastră a distrus tribul viu şi l-a înlocuit cu conglomeratul leviatan, format nu din două sute ci din două sute cincizeci de milioane de suflete. El domneşte pe baza unei birocrații conduse de legi, fără viață şi lipsită de suflet. Birocrațiile nu cunosc oamenii. Ele nu cunosc nimic. Nu gândesc,

nu simt, nu le pasă şi nu iubesc. Nu cunosc durerea. Nu pot simți empatie. Sunt la fel de inumane şi de lipsite de viață ca o maşinărie de fier. Dar, spre deosebire de maşini, nu pot fi conduse. Arareori pot fi controlate. Se mişcă cu forța lor proprie, precum ghețarii, la fel de lent ca ghețarii. Distrug totul în cale. Macină peisajul şi oamenii deopotrivă. Dacă ar fi să depistăm un rău fundamental, am alege fără îndoială birocrația. Diavolul biblic trebuie cel puțin să cunoască binele pentru a îmbrățişa răul iar, prin antiteza pe care o realizează, prin care poate fi înțeles binele, el serveşte unui scop bun şi util. Dar birocrația depăşeşte limitele oricărui rău, nefiind capabilă să înțeleagă nici binele, nici răul şi, ceea ce e cel mai mare neajuns, nici nu-i pasă de bine sau de rău, pentru că nu este în stare să-i pese.

Această structură, această birocrație conduce America, atât în forma ei corporatistă, cât şi guvernamentală. Această birocrație este noul *supratrib* mort. Iar din acesta s-a născut *răul final*, aşa l-am putea numi, alienarea şi negarea noastră cea de pe urmă, alienarea şi negarea tuturor membrilor tribului. Din acest rău final vine represiunea unor mari segmente ale populației, care resimt indiferența supratribului lipsit de viață, pe care o interpretează ca ură (deşi birocrația nu poate nici iubi, nici urî). Din cauza acestui rău final, oamenii din fiecare segment al societății sunt deposedați de casele lor tribale. Am devenit neputincioşi în fața ordinelor amintite ale supratribului neînsuflețit. Nu ne putem lupta cu oligarhia guvernamentală şi corporatistă care ne exploatează pentru bani, care ne secătuieşte resursele şi creativitatea, care ne distruge pădurile şi ne pustieşte câmpiile şi îşi deversează mizeriile toxice în râurile noastre pentru bani morți. Suntem disperați să fim auziți, pentru că urechile supratribului fără suflare nu percep decât foşnetul banilor. Trăim într-un mit al libertății, dar violența care ne este impusă nu ne dă pace. Trăim într-un mit al dragostei, dar nu ne simțim iubiți. Trăim într-un mit al păcii, dar în jurul nostru supratribul morții ne consumă resursele pentru a plăti războaie împotriva fraților şi surorilor noastre de aici şi de aiurea.

În această societate a supratribului mort, cei care sunt fără adăpost nu sunt singurii care vagabondează noaptea pe străzi cu ochii goi şi în zdrenţe. *Noi toţi suntem fără-de-adăpost.* Nu avem nici un trib viu căruia să ne asociem. Evanghelistul de la televizor îi exploatează pe cei singuri şi disperaţi, liniştindu-i că dacă i-ar da bani, ar fi acceptaţi în tribul lui, unde ar fi iubiţi. Mai mult, suntem exploataţi de moderatorii de *talk-show-uri,* care îngăduie câtorva să fie ascultaţi pentru foarte scurt timp, în scopul de a crea iluzia că noi participăm activ şi suntem persoane care contăm pentru ceilalţi. Între timp, moderatorul ne vinde fleacuri şi prostii. Devenind susţinători ai echipelor Giants sau Jets sau Red Socks[74], încercăm să ne identificăm cu un trib, dar acestea nici nu sunt triburi. Ele sunt afaceri de tip corporatist şi nouă, celor care susţinem echipele noastre favorite, pseudotriburile noastre, ni se vând alte fleacuri şi prostii.

Nevinovaţii care sunt cel mai tare pedepsiţi, fiind cel mai adesea alungaţi, sunt întotdeauna cei mai slabi, cei mai săraci, cei mai nevoiaşi. Copiii lor sunt cei sărăciţi şi uitaţi. Citim despre nouăsprezece copii care trăiesc în două cămăruţe mizere şi mănâncă dintr-o troacă de câine şi ne mirăm de ce comit crime, iar pledoaria noastră nu este să oprim pedeapsa, nu este să oprim propriile noastre crime, ci să construim închisori tot mai multe şi mai mari pentru a-i plasa pe aceşti copii când vor fi adulţi. Nu e de mirare că ei răspund cu aceeaşi monedă. Nu e de mirare că lovesc, nu doar în sistem, ci şi unul în altul pentru că, în cele din urmă, o societate nesănătoasă reflectă prin oglinda magică, de care nu poţi scăpa, nebunia pe care a impus-o membrilor săi.

Dar ce are asta de-a face cu pledoariile în faţa copiilor noştri? Dacă copiii noştri sunt membrii celor mai alienate sau mai puţin alienate segmente ale societăţii, ei sunt fără adăpost pentru că tribul a fost eliminat din aproape toate comunităţile.

[74] New York Giants, New York Jets şi Boston Red Socks sunt echipe de fotbal american care fac parte din Liga americană de fotbal.

Şcolile nu mai reprezintă organizaţii tribale pentru copii, ci primul pas către penitenciare, unde copiii nu sunt trataţi cu dragoste şi respect, ci ca nişte infractori. Bisericile încearcă într-o oarecare măsură să umple golul lăsat de trib, dar majoritatea sunt tot mai legate de abilitatea membrilor lor de a furniza partea moartă numită bani. Există mici comunităţi rurale care încă funcţionează mai ales ca entităţi tribale şi ar fi multe de învăţat din exemplul lor.

Pentru a discuta cu copiii născuţi în acest supratrib mort, care s-au înstrăinat de tribul uman şi viu, trebuie să înţelegi *cine* sunt aceşti copii şi *unde* sunt ei prinşi în capcană. Pentru a discuta cu aceşti copii, aceste victime ale supratribului mort, mai ales după ce au împlinit „vârsta raţiunii" (aşa cum le place tribunalelor s-o numească) – undeva pe la vârsta pubertăţii, care de fapt este *vârsta lipsei raţiunii* – este necesară folosirea anumitor instrumente ale pledoariei care nu mai sunt în general folosite în vremurile noastre. Principalul instrument este, desigur, dragostea. Dacă aş putea învăţa părinţii un singur lucru despre arta pledoariei cu copiii, acesta ar fi să-i iubească mai mult.

Eu sunt convins că mare parte a infracţiunilor din zilele noastre sunt de asemenea legate de spaţiu. Nu putem înghesui vreo zece şobolani tineri într-o cutie de beton fără ca aceştia să sară unul la altul şi să se omoare între ei. Nu putem înghesui milioane de tineri în blocurile ca nişte cutii de beton din oraşe fără să ne aşteptăm că vor lovi cu durere, cu mânie şi cu violenţă. Dacă mi s-ar cere să rezolv infracţiunile din zilele noastre şi mi-ar fi puse la dispoziţie şi resurse pentru a o face, aş scoate copiii din cutiile de chibrituri. Le-aş da spaţiu. I-aş duce în locuri deschise, unde să poată rătăci în voie. Le-aş da munţi şi râuri, sălbăticie şi câmpii întinse. Darul spaţiului ar face mai mult decât orice alt medicament pentru prevenirea infracţiunilor. În loc să ne eliberăm copiii din cutiile de chibrituri, îi trimitem în alte cutii şi mai mici pe care le numim închisori, iar când îi eliberăm, ne aşteptăm să fi învăţat cum să nu înnebunească.

Dragostea ne cere să ne eliberăm copiii: Dragostea ne cere să ne eliberăm copiii şi să avem încredere în ei. Într-o zi, pe când copiii mei erau mici, am prins nişte pui de corb. Erau prea mici pentru a zbura. I-am adus acasă la copii, care erau la fel de mici pentru a zbura. Au fost imediat înnebuniți după corbi. Dar copiii mei erau suficient de înțelepți pentru a şti că nu-i pot iubi cu adevărat decât dacă le dau drumul şi peste câteva zile mi-au cerut să duc corbii înapoi la cuibul lor, unde părinții lor croncănitori au trăit fericitul miracol al reîntâlnirii.

La fel, nu putem să ne ținem copii prizonieri şi să-i iubim în acelaşi timp. Trebuie să le acordăm libertate. Trebuie să ne înfruntăm frica de a-i elibera. Mama pasăre ştie că trebuie să-şi asume riscul ca, eliberându-şi progenitura, aceasta să nu facă față acestei libertăți. E posibil ca puiul să nu reuşească să zboare. Poate că va fi devorat de o pisică în căutare de pradă. Poate fi mâncat de un uliu. Poate muri de foame. Dar mama trebuie să-şi asume riscul. Iar când e gata să plece din cuib, puiului nu îi este frică.

De câte ori nu m-am văzut avântându-mă în zbor, croncănind şi agonizând în legătură cu soarta copiilor mei. De câte ori nu am simțit neajutorarea părinților corbi după ce puii au părăsit cuibul. De câte ori nu am încercat să-i țin, să-i am acolo lângă mine, nedându-mi seama că refuzul meu de a le da drumul era răspunsul la nevoia *mea*, nu a lor, răspunsul la frica *mea*, nu a lor. Dar dragostea nu doar protejează, ci şi eliberează. Dragostea nu doar oferă adăpost, ci şi libertate.

Mama natură este minunat de înțeleaptă. Ea înțelege nevoia copiilor de avea propriile aripi, de a fi pregătiți de zbor înainte de a părăsi cuibul. Noi suntem cei care intervenim, nu mama natură. Noi nu le dăm voie copiilor să fie ei înşişi. Nu le acordăm respect, astfel încât copilul să devină puternic şi sigur pe el şi apt să supraviețuiască în această lume înspăimântătoare. În schimb, pedepsim, reprimăm, predicăm şi umplem copilul de frică, până la refuz. De câte ori copilul încearcă să se dezvolte altfel decât noi, reacționăm, uneori prosteşte, alteori chiar violent.

Impunem supunere, ceea ce înseamnă sfârşitul creativității, adică cerem copilului să se alăture celor morți. Este o nebunie monstruoasă să cerem copiilor noştri să permită să se distrugă pe ei înşişi, în numele dragostei.

Ce vrem noi de la copii? Nu am pierdut din vedere faptul că acest capitol promite să dea lecții despre cum să *pledăm* în fața copiilor noştri. Pentru a îndeplini această promisiune, revin la definiția pledoariei. Pledoaria este procesul prin care realizăm ceea ce *dorim* din acțiunea respectivă. Ce vrem să obținem în urma pledoariilor cu copiii noştri? Vrem doar să câştigăm, adică să obligăm copilul să cedeze? Vrem ca ei să ne dea ascultare, să se încline în fața puterii noastre, să facă ce le spunem, când le spunem? Vrem ca raționamentul nostru să fie atât de minunat şi de incontestabil încât copilul să se veştejească în prezența lui? Vrem ca el să ne imite ideile, credințele, gusturile sau scopurile? Vrem să fie o miniatură a noastră, doar o biată copie? Vrem ca el să răspundă ca un servitor, ca un sclav, de parcă dorința noastră ar fi datoria lor? Vrem de la copil să facă – ah, da – ce zice popa, nu ce face popa? Ce vrem de fapt de la copiii noştri? Înainte să hotărâm ce fel de pledoarie ținem, trebuie să hotărâm *ce vrem*.

Cred că de pe poziția de părinți iubitori, cărora le pasă, vom fi în stare să decidem ce vrem. Cred că putem fi de acord că vrem ca, pur şi simplu, copiii noştri să fie reuşiți. *Dar ce înseamnă aceasta?* Trebuie ei să ajungă faimoşi, înstăriți sau să aibă o bună poziție socială? Îi considerăm pe copiii noştri plini de succes dacă îndeplinesc visurile pe care noi nu am reuşit să le îndeplinim? Este copilul nostru încununat de succes doar când ne umple viața noastră, nu pe a lui? Am fi satisfăcuți dacă copilul nostru ar fi un săpător de canale bine integrat? Suntem de acord că succesul este starea pe care o atinge copilul, prin care acesta îşi urmăreşte şi îndeplineşte fericit pasiunea, oricare ar fi ea? Am putea accepta că succesul nu se măsoară în bani, în putere, poziție sau prestigiu, ci în evoluția copilului nostru din toate punctele de vedere? În lumea reală

vrem ca ai noştri copii să fie bine adaptaţi şi capabil să facă faţă oricărei situaţii. Vrem să aibă succes ca *fiinţe umane*. Vrem să exceleze în arta de a fi fiinţe umane - de a trăi cu bucurie, de a creşte şi deveni ceea ce sunt - de a se realiza pe ei înşişi.

A înflori în libertate - aceasta este definiţia pe care o dau eu succesului.

Întrebarea este atunci: Cum contribuie pledoaria în faţa copiilor la scopul nostru de a le permite să înflorească în libertate?

Suntem desigur preocupaţi să nu aibă probleme cu legea. Aceasta este o grijă universală a părinţilor de pretutindeni. Acesta este grija universală a societăţii. Sunt mâhnit când îi văd pe cei mai în vârstă fiindu-le frică, cutremurându-se când dau ochii cu monştrii pe care i-au creat din materialul propriei uri şi respingeri. La fel ca un sadic care-şi încuie câinele în cuşcă şi dă cu bâtul printre gratii - împunge, împinge şi-l face pe bietul câine să urle de durere. Nefiind satisfăcut de tortură, proprietarul îşi flămânzeşte apoi câinele şi aruncă o zdreanţă neagră peste cuşcă, pentru ca nici o rază de lumină să nu pătrundă înăuntru. Într-o zi câinele este eliberat. Proprietarul întinde mâna cerând ca el, stăpânul, să fie iubit şi respectat pentru că i-a oferit câinelui hrană şi adăpost. Dar câinele nerecunoscător îl muşcă şi, drept pedeapsă, este vârât într-o cuşcă mai mică, unde este biciuit şi bătut şi mai tare. Nu e de mirare ca acest câine va ataca din nou când va fi eliberat. Ne mai putem aduce aminte de câine, când era căţeluş şi ne lingea pe faţă?

Nu cred că ar trebui să fim aşa de preocupaţi ca ai noştri copii să nu calce legea cât ar trebui să fim preocupaţi ca noi să nu călcăm peste copiii noştri. E clar că vrem ca ei să se supună legilor. Dar a ne copleşi copiii cu frică - frica de respingere, frica de pedeapsă, frica de represalii, frica de critică şi frica de surghiun - este un asalt care se va întoarce împotriva noastră, plătindu-ne cu aceeaşi monedă. Pe de altă parte, nu ne putem mitui copiii pentru a fi buni. „Dacă eşti cuminte, poţi să te duci la spectacol." Iar mai târziu: „Dacă te porţi bine, capeţi o

maşină nouă." Bunătatea va fi asociată cu recompensa materială, care nu înseamnă bunătate. Copiii nu trebuie să înveţe despre mituire de la o vârstă atât de fragedă.

Pericolul grozav al puterii. Puterea. Oh, puterea! Cât este de temut! Cât este de periculoasă! Ce putem face cu ea? Putem domina. Putem controla. Putem face copiii să plângă. Îi putem face să urască. Îi putem face să se supună. Îi putem face să ne dispreţuiască şi să se urască pe ei înşişi. Îi putem face să facă ceea ce dorim noi. Folosind-o, le putem despica sufletele lor mici. Îi putem reorganiza - sub formă de handicapaţi din punct de vedere emoţional. Ah, ce lucruri minunate poate face puterea!

Dar puterea nu poate face un copil să creeze. Puterea nu poate face un copil să înflorească şi deci, prin definiţie, nu poate face un copil să aibă succes. Şi încă un lucru minor: puterea nu-i poate face pe copii să ne iubească.

Toată viaţa mea am observat cu atenţie puterea în mâinile oamenilor. Eu însumi am folosit-o. Practic nu este bună la nimic, în afară de faptul că poate fi folosită împotriva altei puteri la fel de neştiutoare şi, chiar şi acolo, dragostea este de obicei mai puternică.

V-aţi gândit vreodată la diferenţa de putere dintre părinte şi copil? Gândiţi-vă aşa: să zicem că nu aveţi nici un ban. Să zicem că nu aveţi nici un prieten cu putere. Să zicem că nu aveţi unde sta, decât acolo unde această persoană cu putere vă spune să staţi. Să zicem că nu puteţi mânca decât când vi de spune şi nu puteţi dormi decât tot când vi se spune. Să zicem că trebuie să cereţi haine ca să vă îmbrăcaţi şi să cereţi voie ca să mergeţi oriunde vreţi voi să mergeţi. Să zicem că, dacă mâniaţi persoana care deţine puterea, aceasta are dreptul să vă înjure, să vă umilească, să vă înjosească şi chiar să vă bată. Să zicem că nici nu vi se permite să vă rugaţi cum vă place, ci, în schimb, persoana de putere vă spune cui să vă închinaţi şi cum să vă închinaţi. Să zicem că nu aveţi nici o cale de a scăpa din această oroare. Prins în capcană, nu puteţi lua decât ce vi

se dă. Aceasta este diferența de putere care există între părinte și copil. Această diferență ne spune că de fapt nu există loc de pledoarie în relația părinte-copil, pentru că acolo unde deosebirea este atât de mare, chiar și cea mai ușoară persuasiune se poate transforma în opresiune. Și, chiar dacă ar fi corectă, prezentarea înflăcărată de către părinte a motivelor și logicii poate deveni uneori, atunci când există o diferență atât de mare între puteri, un asalt distrugător.

Dacă puterea este folosită asupra copilului în mod constant, consecințele vor fi ulterior mortale. Când copilul este suficient de mare pentru a răspunde, va exista deja un război, unul pe care părinții nu-l pot înțelege. Nu caută ei întotdeauna să facă ceea ce consideră a fi în interesul copilului? Nu au renunțat ei la atâtea, nu s-au sacrificat, nu și-au pus mii de întrebări și nu s-au îngrijorat de moarte pentru copiii lor? Pentru copil însă, toate acestea reprezintă opresiune - iar acum, când copilul este suficient de mare să aibă o putere proprie, a sosit vremea ostilității, alimentată de energia anilor în care a fost plin de mânie și lipsit de putere. Ea va izbucni cu toată ura și resentimentul care s-au adunat ca otrava de șobolani în subsolul casei.

În acest război, pledoaria nu este de folos nici uneia dintre părți: Părintele nu poate obține ceea ce vrea în urma unei polemici. Iar din punctul de vedere al copilului, nici acesta nu poate obține ceea ce vrea, adică libertatea, respectul și dragostea. Nimic nu poate fi spus de nici una dintre părți în acest moment pentru a obține ceea ce dorește. Problema este, desigur, că există două părți.

Problema este că există o discuție. *Rezolvarea este ca părintele să se plaseze de partea copilului, să pledeze pentru copil și să termine războiul odată pentru totdeauna.* Altminteri, pledoaria părinților este doar o afișare a puterii, iar pledoaria copilului nu e nici o pledoarie, ci o răzvrătire împotriva puterii. Putere contra putere, iată definiția războiului.

Să ne corectăm limbajul față de copii: Așa cum am văzut, majoritatea oamenilor își supraveghează limbajul când este necesar. Cu toate acestea, eu le-am spus lucruri regretabile copiilor mei. Dar copiii, fiind dependenți de mine și opriți de a cincea poruncă, nu mi-au putut separa trupul de cap și nici limba spurcată de gâtu-mi mârșav. Cu toate acestea, ne putem controla limbajul atunci când trebuie, dacă ne aflăm în mijlocul unei discuții aprinse sau nu, și trebuie să facem asta *neapărat* în prezența copiilor.

Copiii nu se pot apăra de limbajul dăunător. S-or evapora cuvintele în eter, dar în cele mai adânci caverne ale memoriei răsună încă abuzul verbal care se lovește de pereții fragili ai psihicului infantil.

Noi ne construim o apărare falsă: „Noi, părinți, mai depășim câteodată măsura, dar copiii înțeleg, Dumnezeu să le binecuvânteze sufletele. Ei depășesc momentul." Certării, bătăușii chiar o mai iau pe de lături. Și asta se întâmplă pentru că așa vor ei - pentru că sunt certăreți, bătăuși și pentru că pot. Părintele care comite un abuz asupra copilului său nu face același lucru cu șeful sau cu polițistul, nu le trage una cu sete. Iar copiii *nu* înțeleg. Un avocat poate mai înțelege. Poate și preotul. De fapt, toți înțelegem ce-l face pe bătăuș să lovească. Dar copiii nu pot înțelege de ce sunt abuzați, bătuți de cineva care în clipa următoare pretinde că-i iubește. Aceste abuzuri duc direct și inevitabil la numeroasele forme de nevroze care îi înrobesc și care îi îmbogățesc pe cei care exercită profesiuni legate de boli mentale.

Războiul cu pubertatea este poate cel mai distrugător război în care se angajează toți copiii la un moment dat și este unul din care mulți nu-și revin niciodată. Deci, vreți să știți cum să câștigați o pledoarie cu un copil de șaisprezece-șaptesprezece ani care nu mai este o victimă a diferenței de putere? Păi, e prea târziu. Dacă câștigați bătălia, adică pledoaria, nu vă rămâne decât să dați copilul afară din casă sau să încurajați revolte distructive majore. Lupta cu copiii se câștigă

cu mulți ani înainte de instalarea adolescenței. Ea se câștigă cu dragostea necondiționată, cu respect și cu încredere. Se câștigă fiind de la început avocatul copilului, prietenul său, fără a aștepta nimic în schimb. Nu este o dragoste condiționată oferită în scopul ca, în viitor, să vi se supună. Sentimentul de dragoste necondiționată este ceea ce simte copilul dacă răspunde potrivit așteptărilor părinților sau nu. Dragostea este cea care își asumă riscul de a iubi fără a aștepta ceva în schimb.

Între părinte și copil dragostea zămislește dragoste și puterea zămislește monștri.

Nevoia noastră de a pleda: Ar trebui să ne întrebăm uneori: „De ce trebuie să am o dispută cu copilul? Ce simt? Simt oare frică pentru copil sau frică pentru mine? Vreau eu să pun copilul să facă ceva pentru binele meu sau pentru al lui?" Este posibil ca el să nu aibă aceeași dorință fierbinte să devină jucător de fotbal sau majoretă, așa cum și-ar dori părintele. Copilul poate că nu are nici o ambiție de a merge pe urmele tatălui și să ajungă bancher, să devină doctor sau avocat ca tata. Poate că vrea să cânte la pian sau să devină alpinist. Poate că vrea să fie un trântor. Orice ar dori, va trebui să-și îndeplinească visurile lui, nu pe ale părinților. Oricare ar fi imperativele sale morale, sunt ale lui, nu ale părinților. Nu putem facem transplant, nu putem muta sufletul părinților în locul sufletului copilului, la fel cum nu putem altoi roșii pe tulpinile de porumb.

Noi, părinții spunem că dorim să avem copii de succes, pentru binele lor. Dar eu cred că de cele mai multe ori vrem să avem copii bine-crescuți pentru binele *nostru*. Este dureros pentru noi când ei se poartă urât. Agonizăm când se fac de rușine, când sunt respinși sau băgați la pușcărie. Vrem să evităm durerea *noastră* când suntem martori ai eșecului copiilor. Eu consider că noi ne dorim să avem copii de succes deoarece vrem să fim noi înșine părinți de succes.

Îmi amintesc de o pledoarie pe care i-a ținut-o un prieten de-al meu fiului său. El era îngrijorat pentru că fiul urma să-și ia o slujbă ingrată pentru a-și finanța pasiunea pentru surfing

și pentru că, din această cauză, nu va putea să meargă la colegiu și, astfel, să se pregătească pentru o viață reușită de adult. Am considerat pledoaria tatălui aproape perfectă.

— Mă îngrijorează ceva, începu el.

— Îhmm?

— E vorba de decizia ta în privința colegiului.

— Păi, m-am cam săturat să mi se tot spună ce să fac, răspunse fiul. Era cinstit.

— Sunt de partea ta aici, zise prietenul meu. Din punctul meu de vedere hotărârea trebuie să-ți aparțină. Așa cum spui, tu ești singurul responsabil pentru viața ta. Acum pledoaria se concentrează pe problema *responsabilității*. Prietenul mi-a spus că în acest punct s-a temut că fi-su s-ar fi putut ridica și pleca, așa cum fac puștii la vârsta lui. Mi-a spus: „I-am spus lui fi-miu că l-am admirat pentru dorința de a lua singur hotărârile. Majoritatea copiilor la vârsta lui refuză să-și asume această responsabilitate, lucru pe care i l-am spus." Tatăl trecuse de partea fiului în această problemă, iar băiatul a stat să-l asculte. - I-am mai spus că, de fapt, a făcut multe lucruri care m-au umplut de mândrie, dar eu nu vroiam să vorbesc despre *el*, ci despre *mine*. L-am întrebat dacă are vreo problemă cu asta.

L-am oprit din povestit pentru a-l întreba:

— Și ce a spus băiatul tău când l-ai întrebat dacă nu are nimic împotrivă să vorbești despre tine?

— Mi-a spus „Ce să am împotrivă?"

Acesta era o răscruce importantă în cadrul pledoariei, faptul că fiul i-a acordat tatălui permisiunea de a-și expune gândurile. Când *Celălalt*, în acest caz fiul, ne dă voie să ne expunem argumentele, apare datoria *lui* de a asculta.

Tatăl continuă, spunându-i băiatului:

— Știi că mi-am petrecut toată viața încercând un lucru - să devin un părinte de succes. Acesta a fost scopul vieții mele. Este lucrul pe care mi l-am dorit mai mult decât orice altceva. Adevărul este că nu sunt atât de îngrijorat în ceea ce te privește, cât sunt în ceea ce mă privește.

-- De ce ești îngrijorat? întrebă fiul.

— Dacă eşti sau nu un surfist de succes este un lucru pe care doar tu îl poţi controla. Poţi să te antrenezi până devii campion. Dacă eşti un adult de succes este, de asemenea, ceva ce numai tu poţi controla. Te poţi pregăti sau nu pentru o viaţă de succes. Dar tu eşti cel care hotărăşte. Aşadar, faptul de a-mi putea în fine realiza visul de a fi un părinte de succes se află în mâinile tale, nu ale mele. Îmi este greu să cedez controlul situaţiei. Îmi este greu. Dar în continuare vreau să fiu încununat de succes.

Prietenul mi-a spus că fiul său l-a privit cu multă dragoste în ochi şi i-a spus:

— Nu ai de ce să-ţi faci griji, tati. O să fie bine. Aici spune prietenul meu că s-a terminat discuţia. Cel mai important lucru, aşa cum se întâmplă în cazul tuturor pledoariilor, este să ştii când să te opreşti. Şi el a ştiut.

Pledoaria prietenului meu nu a avut nici unul dintre defectele fatale ale majorităţii discuţiilor părinte-copil – fără învinuiri, fără ostilitate, fără mânie, fără vaiete, fără lacrimi sentimentale, fără a arăta cu degetul. Nu a fost un meci de ţipete şi nici o luptă pentru putere. Pledoaria nu a conţinut nici o solicitare. Nu a degradat pe nimeni. A fost doar o simplă prezentare a adevărului tatălui. Tatăl vroia să aibă succes ca părinte şi s-a simţit neajutorat când şi-a dat seama că nu are control asupra succesului sau eşecului său. Dar i-a spus fiului ce vrea. Pledoaria a fost purtătoarea *miezului adevărului* – că tatăl este îngrijorat pentru *sine*, pentru succesul *lui*. Pledoaria a avut credibilitate.

Dacă băiatul va merge sau nu la colegiu nu este un test care dă măsura succesului pledoariei. Poate că va merge, poate că nu. Faptul că fiul şi-a dat seama că viaţa lui nu este o serie de evenimente ce se succed ca urmare a mofturilor lui trecătoare şi a nevoii de plăcere imediată, ci un drum cu două sensuri, că şi el este responsabil de succesul părinţilor şi de propriul său succes, reprezintă puterea pledoariei, alături de faptul ca aceasta a fost una cinstită.

Dreptul părinţilor: Părinţii au şi ei drepturi. Acestea cresc pe măsură ce creşte capacitatea copilului de a prelua responsabilitatea. Un copil de patru ani s-ar putea să nu înţeleagă că mama are dreptul la o clipă de linişte, sau că are dreptul să rostească o propoziţie întreagă fără a fi oprită cu un scâncet sau o cerere. Copiii care au fost respectaţi ca persoane şi cărora li s-a acordat încredere din primele zile de viaţă au învăţat deja ce înseamnă respectul. La vremea când devin adolescenţi au deprins nevoia – nevoia lor proprie – de a respecta şi de a fi preocupaţi de părinţii lor.

Părinţii au într-adevăr drepturi. Părinţii nu fac nici un serviciu copilului dacă-i permit să le încalce dreptul de părinţi. Se poate face imediat distincţia între un părinte care caută să se impună în faţa unui copil care a încălcat drepturile părinţilor şi un părinte care încearcă să-şi impună voinţa asupra drepturilor copilului.

Tatăl care face scandal că fiul i-a luat arma să vâneze raţe, dar a lăsat-o afară în ploaie toată noaptea să rugineasca şi să i se umfle vopseaua de pe butoi, este îndreptăţit în vociferările sale. Acelaşi tată, însă, nu are nici un drept să-i impună copilului, împotriva voinţei acestuia, să meargă la biserică, să vopsească gardul din spate, sau să meargă la Yale[75].

Mama are dreptul să pretindă ca fiul său de şaptesprezece ani să nu lase urme de noroi pe parchetul proaspăt dat cu ceară, dar nu are nici un drept să-l cicălească să-şi facă curat în cameră. Ambele părţi ale unei relaţii – părinţii *şi* copiii – au drepturi.

Pedeapsa: Îmi aduc aminte când, pe la cinşpe ani, după o vânătoare de raţe, am comis păcatul de neiertat pe care-l poate comite un vânător. Am uitat să descarc arma înainte s-o pun în maşină. Eram învăţat să fac acest lucru. Întotdeauna l-am făcut. Niciodată înainte nu mai uitasem.

---

[75] Yale University, a treia universitate ca vechime din SUA, care se află în New Haven, Connecticut.

În aceea zi am dat buzna în bucătărie cu arma în mână să-i povestesc tatălui meu despre vânătoare. El era la chiuveta din bucătărie curățând nişte păstrăvi pe care tocmai îi pescuise. Descriindu-i cum am împuşcat o rață, am urmărit cu arma rața imaginară, am țintit-o şi am apăsat pe trăgaci. Arma făcu o gaură imensă în perete, la câțiva centimetri deasupra capului tatălui meu. Am împietrit de groază.

Tata s-a întors încet, m-a privit cu mâhnire în ochi, după care s-a întors la peştii lui. Nu a mai pomenit niciodată incidentul, nici în fața mea, nici a nimănui altcuiva. Până în ziua de azi nu sunt sigur ce am învățat din înspăimântătorul accident. Amintirea acestui accident îmi este la fel de vie în memorie ca în ziua cu pricina. Bineînțeles că am învățat că arma trebuie întotdeauna descărcată. Am învățat că trebuie urmate nişte reguli foarte simple, pentru că viața şi moartea depind de aceasta. Dar ce am învățat din tăcerea tatălui meu când cei mai mulți adulți ar fi explodat? Poate că am învățat că copiii cunosc diferența dintre bine şi rău, că nu e nevoie să fie pedepsiți pentru relele pe care le-au comis neintenționat şi că răul însuşi conține propria pedeapsă.

Tatăl meu a fost un om foarte înțelept. El a înțeles copiii. Îmi amintesc că mai demult am pus cărțile pe masă, sau ceea ce credeam eu că înseamnă asta, cu tatăl meu, în privința unei chestiuni care m-a tulburat teribil. Aveam pe atunci patruzeci de ani, dar el era încă tata, iar eu încă băiețelul lui.

– Tată, spusei. Am dat-o-n bară cu tine.

Mă privi surprins.

– Am puțini prieteni, m-am plâns. Oamenii mă consideră un şmecher şi un egocentric, cred că sunt egoist şi trivial. Că nu am maniere. Ar fi trebuit să-mi scoți prostiile din cap când eram mic.

A ascultat cu atenție pe când mă plângeam şi mă ridiculizam. Când terminai, spuse:

– Păi, Gerry, e uşor să scoți prostiile din capul unui cățeluş. Dar odată ce ai început să scoți ceva, nu mai poți pune niciodată nimic în loc. De unde-i venea lui tata înțelepciunea?

Îmi amintesc despre tatăl lui, bunicul meu, ca despre un om bătrân, cu părul cărunt, cu ochii blânzi şi scânteietori, care avea pentru mine un zâmbet încrețit şi o bătaie pe umăr când eram copil şi care-mi vorbea ca unui adult, la fel ca tata. Îmi spunea poveşti prea complicate pentru vârsta mea, din care se trăgeau învățăminte pe care eu nu le înțelegeam. Uneori poveştile erau nostime şi când râdea el, râdeam şi eu. El credea că eu înțeleg poveştile şi că eram deci foarte isteț. Eu cred că o anumită istețime este genetică, dar că noi suntem mai cu seamă produsele părinților noştri. Zicala biblică „Păcatul părinților va cădea asupra copiilor" nu este cu nimic mai prejos decât „Virtuțile părinților sunt darurile lor pentru copii."

Copiii, banii şi munca: Într-o societate pecuniară, unde banii şi bunurile materiale ne cuceresc, banii pot fi o problemă între părinte şi copil. Nu am crezut niciodată că e bine ca părinții să le cumpere copiilor maşini extravagante sau să-i trimită în excursii pe coasta de sud a Franței în vacanța de primăvară. Părinții ar trebui să le dea copiilor cele necesare, dar într-o societate a banului, o parte din pregătirea lor pentru viață este să învețe suficient de bine jocul banilor pentru a putea supraviețui.

Mă întorceam nu de mult de la o conferință şi în acelaşi avion cu mine erau doi tineri adolescenți cu coşuri pe față care aveau locuri la business class. Ce mesaj transmit copiilor părinții care-i răsfață la clasa business în vreme ce majoritatea vulgului se înghesuie la clasa turist? Banii îi despart pe oameni. I-au separat şi pe aceşti băieți de cealaltă lume din avion. Banii ne împart pe clase – cei care îi au şi cei care nu îi au. Banii ne privează astfel de dreptul nostru de a ne lega unul de celălalt prin întinderea şi mărinimia umanității noastre. Ajungem, în schimb, să gravităm inevitabil în jurul celor care au contul bancar la fel cu al nostru. Am ajuns la concluzia că majoritatea bancherilor sunt mărginiți şi cei mai mulți oameni cu bani, plictisitori. Declarațiile financiare şi banii fac parte din lucrurile moarte. Faptul că oamenii cu bani lucrează cu şi pentru lucrurile moarte are tendința de a se reflecta în perso-

nalitatea lor. M-aş apropia mai curând de un antreprenor de pompe funebre decât de un profesionist al banilor. Şi mi-ar plăcea mai mult pentru copiii mei să aibă relaţii cu cei vii - cu cei muncitori, creatori, gânditori, luptători, cu cei confuzi sau cu cei rătăcitori. Să-i lăsăm să stabilească raporturi cu oamenii.

Îmi doresc pentru copiii mei să muncească. Munca îi învaţă mai multe decât ar învăţa vreodată din şcoală. Ei nu învaţă doar despre slujbă, ci şi cum trăiesc oamenii, cum suferă şi luptă. Ei învaţă că banii au puţin în comun cu calitatea oamenilor, care ori îi au, ori nu-i au. Ei învaţă adevăruri simple despre bani: învaţă că calitatea unei persoane este adesea în relaţie invers proporţională cu cantitatea de bani pe care o posedă. Ei învaţă cât le este de greu oamenilor de pe acest pământ să supravieţuiască. Ei învaţă că oamenii se pot epuiza şi că totuşi trebuie să continue să muncească. Ei cunosc compasiunea. Învaţă ce este satisfacţia unui lucru îndeplinit. Învaţă cum e să fii subaltern, să execuţi ordine şi totuşi să-ţi pui întrebări. Munca îi învaţă pe copii mai mult decât orice altă activitate pe care o cunosc, alta decât jocul.

Eu însumi nu am fost niciodată obligat să muncesc. Nu mi s-a dat niciodată mai mult decât o alocaţie minimă. Am avut nevoie de mai mulţi bani decât mi-au dat părinţii şi am considerat munca ca o aventură. Vara mânam herghelii de cai şi le păşteam în fermele din Wyoming. Am dormit prin poduri cu fân şi m-am distrat la seratele dansante de sâmbătă seară şi am stat laolaltă cu cowboy. Am păscut oi şi la şaisprezece ani am plecat pe mare ca matelot pe o navă comercială unde am lucrat la careu şi ca simplu marinar. Am navigat prin nenumărate porturi şi m-am dedat viciilor normale ale tinerilor de atunci.

Când am vrut să termin mai devreme liceul şi să plec pe mare, tata şi mama nu au protestat. Nu au făcut nimic pentru a mă descuraja sau ţine sub control. Îmi amintesc că tata m-a dus cu maşina până la autostradă unde puteam să fac autostopul. Mi-a dorit tot binele, m-a sărutat la despărţire şi mi-a spus că le-ar plăcea să primească o scrisoare dacă m-aş pune să scriu vreuna. Şi asta a fost tot. Mi-amintesc că m-am întors

şi am văzut vechiul Ford din '37 al familiei cu apărătorile lui fâlfâitoare huruind înapoi pe drum. L-am privit până a dispărut. Iată-mă, singur pe autostradă, doar cu rucsacul şi făcând semn maşinilor care treceau pe lângă mine. Pentru o clipă mi-a venit să mă întorc pe călcâie şi s-o iau la fugă acasă. Pentru o clipă m-am întrebat dacă tata chiar mă iubeşte. Poate că vrea să scape de mine. De ce m-ar lăsa aşa pe autostradă, chiar dacă eu le cer acest lucru de luni de zile? Mă gândeam că ar fi putut lupta împotriva judecăţii mele debile de adolescent, lucru pe care-l recunoşteam acum în secret mie însumi.

Dar în faţa părinţilor pledasem cam aşa:

— Vreau să plec dracului de aici. M-am săturat de oraşul ăsta, am spus într-o zi.

— Unde vrei să pleci? m-a întrebat tata.

— Vreau să plec în Alaska să caut aur.

— Este aur acolo? întrebă el. Credeam că goana după aur s-a terminat.

— Păi, mai mult ca sigur că nu l-au luat pe tot. Trebuie că a mai rămas câte ceva dacă eşti cât de cât deştept să ştii unde să cauţi.

— Poate, zise tata. Ar trebui să vorbeşti cu Ted Johnson. El a căutat aur la izvoarele Amazonului. Ar putea probabil să-ţi spună multe. Asta nu era nici o pledoarie. Taică-meu nu m-a criticat pentru ideea mea tâmpită, nu m-a certat şi nu mi-a ţinut predici. Mama nu a spus nimic. Era doar tristă şi neajutorată.

Am scos vechiul catalog Montgomery Ward[76] şi am făcut o listă de obiecte de care aş avea nevoie: haine groase, cizme, ciorapi, izmene şi mănuşi de lână. Mi-am făcut o idee despre câţi bani mi-ar trebui să mă echipez pe cont propriu. Apoi am stat de vorbă cu Ted Johnson. El m-a descurajat, pentru că preţul aurului scăzuse. Era mai profitabil să vânezi punând

[76] În trecut, magazin universal american numit şi Wards, primul care a pus în 1872 bazele comenzilor prin poştă. S-a retras de pe piaţă în 2001 din cauza scăderii drastice a vânzărilor.

capcane. Aşa că i-am spus tatălui că mă duc în Alaska la vânătoare cu capcane. Ca vechi vânător de blănuri, tata a putut să mă sfătuiască - ce fel de capcane trebuie să folosesc, cum să le pun fără să las pe ele miros de om şi cum să pun capcane la castor astfel ca acesta să se înece şi nu să-şi prindă labele şi să şi le smulgă aşa cum fac castorii când sunt prinşi în capcană pe pământ. Niciodată nu mi-a spus că toată chestia asta e ridicolă, că visez la cai verzi pe pereţi.

Câteva zile mai târziu, un prieten mi-a spus că se duce pe mare şi m-a invitat să-l însoţesc. El era la o şcoală în San Diego[77]. Mi-a povestit despre ocean şi despre palmieri, despre aerul înmiresmat şi despre femeile din California. Deodată am abandonat ideea de a fi vânător de blănuri şi m-am hotărât pe loc să mă fac marinar şi să străbat lumea pe mare. Şi în plus, nici nu trebuia să mă echipez cu haine şi capcane costisitoare. Eram un căţeluş. Într-un fel, eram un căţeluş neastâmpărat, dificil, plin de energie, sălbatic şi nerăbdător. Dar tata niciodată nu mi-a scos nimic din cap, lucru pentru care îi voi fi recunoscător tot restul zilelor mele pentru că, de atunci, am descoperit că ceea ce a lăsat tatăl meu în mine a fost esenţa persoanei mele.

Fără a risca viaţa sau bunăstarea copiilor, ei trebuie lăsaţi liberi să facă propriile greşeli şi să se maturizeze pe baza lor fără să aibă dispute cu părinţii. Părintelui căruia îi este în permanenţă frică pentru copilul său şi argumentează împotriva oricărei dorinţe nu i se dă crezare, pentru că copilului nu îi este frică.

Copilul a fost pregătit de mama natură să-şi asume riscurile şi eşecurile. Copilului mic, care abia începe să umble, nu-i este frică să păşească şi să rişte să cadă. Bătrânul este înspăimântat de moarte să nu cadă. Mama natură l-a pregătit pe unul să cadă şi pe celălalt să nu cadă. Cel mic va învăţa şi va creşte, fără riscuri.

[77] Oraş din sud-vestul Californiei, chiar la graniţa cu Mexicul, este centrul bazelor Marinei militare şi al Puşcaşilor marini.

Copiilor mei le spuneam: „O femelă de păstrăv depune zeci de mii de ouă din care ies zeci de mii de pui. Cu toate acestea, majoritate sunt mâncaţi. Doar câţiva ajung peşti maturi." Mă îndoiesc că ei m-au ascultat vreodată. Era mai mult o poveste care-mi ilustra propria frică pentru copiii mei - că vor fi cu toţii mâncaţi.

La urma urmei eu am învăţat şi m-am maturizat mai mult din durerea greşelilor proprii decât din plăcerea succeselor mele. E uşor să sufli, să te umfli şi să navighezi pe valul bucuriei victoriei. Dar nu am învăţat niciodată prea multe din reuşite, deşi întotdeauna mi-au plăcut. Ceea ce însă mi-a plăcut şi mai mult a fost ca, datorită reuşitelor, să evit durerea eşecului, înfrângerii, pierderii şi respingerii.

Unele pledoarii câştigătoare cu copiii: Cum să pledăm în faţa unei micuţe de patru ani care nu-şi mănâncă cerealele? Întrebaţi-o ce vrea să mănânce. Dacă vrea tamale[78], daţi-i tamale. Dacă vrea bomboane, pur şi simplu spuneţi-i că nu aveţi (asiguraţi-vă să fie adevărat) şi oferiţi-i altceva în schimb. Dacă scopul vostru este s-o faceţi să deteste toată viaţa cerealele, obligaţi-o să le mănânce.

Cum pledaţi în faţa unui copil de trei ani care nu vrea să se culce? Citiţi-i o poveste până adoarme. Pentru Dumnezeu, *nu-i lăsaţi în faţa televizorului, unde pledoariile Americii corporatiste îi vor pregăti să devină nişte consumatori stupizi şi nişte spectatori imbecili.* Dacă scopul vostru este să faceţi un copil de vârstă şcolară să urască să înveţe toată viaţa lor, obligaţi-i să studieze. Dacă vreţi să vă urască, obligaţi-l să vă asculte. Obligaţia este sora geamănă a urii.

Cum pledaţi în faţa unei fete de şaisprezece ani care vrea să-şi petreacă weekendul la o prietenă când ştiţi că părinţii prietenei sunt plecaţi? Vă e frică, nu? Va avea un accident de maşină? Vă fi în preajma alcoolului şi drogurilor? Va rămâne

[78] Fel de mâncare mexicană din carne tocată amestecată cu ardei iute, înfăşurată într-o frunză de porumb şi gătită la cuptor sau la aburi.

însărcinată? Azi, altă nenorocire, să nu ia SIDA! Notați însă: este frica *noastră*. Nu a lor.

Deşi viețile lor sunt în pericol, lor nu le este frică. Acesta este un blestem, dar şi o binecuvântare. Dacă frica copilului ar fi direct proporțională cu pericolul, el nu ar putea niciodată simți minunata transformare de la copil la adult. Noi îi trimitem pe tineri la război pentru că ei nu cunosc frica. Nici un adult, cu un creier de doi lei şi o experiență de doi bani, nu s-ar duce.

Mintea puerilă, bombardată cu cea mai virulentă substanță chimică, testosteronul, are prea puține şanse să funcționeze normal. Dacă ar fi să testăm comportamentul adolescentului mediu având în față standardele diverselor categorii de psihoze, îndrăznesc să spun că cei mai mulți tineri s-ar înscrie în principalele caracteristici ale celor mai grave şi ciudate forme de nebunie. După părerea mea, adolescenții sunt fermecător de țicniți. Ei sunt un pericol atât pentru ei înşişi, cât şi pentru ceilalți. De obicei, nu apreciază cine sunt şi unde sunt. Suferă de mania grandorii, a invincibilității. Judecata lor este grav afectată, iar perspicacitatea - deteriorată. Au greutăți în a-şi adapta comportamentul într-o manieră care să fie acceptată de societate. Unii, de fapt, nici nu reuşesc să aprecieze care este diferența dintre bine şi rău. Majoritatea infracțiunilor sunt comise de adolescenți. Majoritatea accidentelor de automobil implică şi adolescenți. Majoritatea viciilor care ucid - fumat, consum de droguri şi de alcool - se instalează din adolescență. Adolescența este o perioadă periculoasă pentru orice copil, plină de teamă, de frustrări şi un infern pentru majoritatea părinților.

Când copilul devine adolescent, cele mai bune pledoarii pe care le-am putea concepe nu ne-ar fi de mare folos. Dacă copilul a fost ținut în casă ca la închisoare, probabil că-l vor apuca pandaliile, iar părinții nu pot face nimic, nici cu vorba, nici cu fapta, pentru a preveni acest lucru. Animalul din om îşi cere dreptul la libertate. Nu poate fi ținut închis fără a fi în pericol de vătămare permanentă şi gravă. Chiar şi copilul care a

fost tratat cu respect şi a crescut într-un cămin inteligent şi iubitor vrea libertate. Un asemenea copil poate să-şi trăiască libertatea în cooperare cu părinții, situație în care riscurile se micşorează simțitor. Dacă copiii noştri nu-şi caută libertatea, atunci avem, din nefericire, nişte progenituri dependente, cu psihic diminuat care, la fel ca păsările fără pene, nu se vor putea aventura niciodată în afara cuibului familial.

AŞADAR: Părinții trebuie să-şi crească copiii cu gândul la ziua în care copilul va începe să-şi caute libertatea, la fel cum şi insecta, fie ea o molie urâtă sau un fluture frumos, va căuta să iasă din cocon. În anii dintre copilărie şi adolescență părinții vor fi ținut deja pledoaria câştigătoare. Ea înseamnă dragoste, iar pledoaria eşuată este disciplina. Pledoaria de succes este respectul, iar cea de eşec, manipularea. Pledoaria de succes este cinstea, iar eşecul, ipocrizia. Pledoaria de succes este libertatea, eşecul este controlul. Dacă copilului i s-au administrat pledoariile de succes în perioada copilăriei, nu există multe cauze împotriva cărora să se revolte ca adolescent. Copilul va porni în viață cu bucurie, nu cu ură, cu respect şi dragoste, nu cu furie şi violență. A da lumii un copil capabil să se dezvolte fericit este darul părintelui de succes.

15

Argumentele la serviciu

CUM SĂ FACI FAȚĂ COLOȘILOR DIN CORPORAȚII ȘI SĂ SUPRAVIEȚUIEȘTI LEVIATANULUI GUVERNAMENTAL

ÎNCUIETOAREA: A pleda pentru ceva la serviciu este ca și cum ai vorbi la pereți sau, mai rău, ai fi depășit de situație.

CHEIA: Ca în oricare alt joc, nu poți face jocul corporatist dacă nu-i cunoști regulile.

Dacă a pleda înseamnă a obține de la *Celălalt* ceea ce ne dorim, atunci să vedem mai întâi ce vrem să obținem de la șef. Ai spus bani? Ai spus siguranță? Ai spus beneficii? Eu spun că noi vrem un singur lucru de la șef, *respectul*.

Dacă șeful ne respectă, ne va plăti un salariu cinstit, ne va oferi suficientă siguranță și ne va pune la dispoziție condiții favorabile și confortabile de muncă. El va sta să asculte ce avem noi de spus, va aplica ideile noastre și ne va încuraja creativitatea. *Respect*. Asta e tot ce dorim - ca șeful să nu ne privească de parcă am fi o marfă pe care o poate arunca, ca pe niște cârpe cu care ștergi motorul de ulei și, după ce ne-am consumat, să ne arunce la gunoi. La serviciu ne dorim să nu devenim ca niște morți care respiră. Ne dorim ca, în ciuda a ceea ce credem, ceea ce facem sau a cât de mult muncim, să nu devenim niște entități muncitoare fără nume și fără chip, șeful să nu ni se adreseze precum unor trupuri fără suflet și să ne trateze ca și când nu am avea personalitate. I-am auzit referindu-se la oameni de ispravă, implicați și muncitori cam așa: „Mai trimite-mi vreo cinci indivizi aici, de dimineață. Căcatul ăsta de aparat trebuie făcut să zboare."

Înainte să ne apucăm să ținem pledoarii la serviciu, trebuie să înțelegem ceva în legătură cu relația cu angajatorul nostru. Dacă nu înțelegem natura entității pentru care lucrăm, nu ne vom putea angaja într-o pledoarie logică. Nu te iei la trântă cu un ciclop fără să știi nimic despre monștri. Dacă lucrăm pentru o corporație, a ne angaja în pledoarii fără să înțelegem natura bestiei corporatiste este inutil, poate chiar dăunător.

Ce este o corporație? O corporație nu este o ființă umană. Nu este un grup de ființe umane. Nu uitați acest lucru. Este o *structură născocită*. O formă care nu trăiește, care nu respiră, o formă inumană, invizibilă. Este o entitate la fel cum și biserica este o entitate sau cum Citicorp este o entitate. Entitatea nu se poate vedea. Poți vedea clădirea bisericii, dar nu biserica. Poți vedea piramida Transamerica[79], dar nu Corporația Transamerica. Corporațiile există doar pe hârtie. Putem vedea ce produc corporațiile, ce construiesc sau dărâmă, dar nu putem vedea corporația în sine. Nimeni nu a văzut vreodată o corporație, așa cum nimeni din lume nu a văzut un gând. O corporație este doar o idee. Nu e de mirare că de atâtea ori nu avem succes pledând la serviciu.

Ia spuneți-mi, cum să pledezi în fața a nimic? Dacă v-aș spune că pledați cu opt centimetri pătrați de neant, ați crede că-s ciudat. Vă vedeți apropiindu-vă cu deosebită considerație și tulburare de mai sus amintitul neant, cu îndrăzneala înăbușită când vă adresați nimicului? Vă vedeți punând tot ce aveți mai bun în voi în pledoaria ținută în fața nimicului și, când nu vă ascultă nimeni, plecând târșind picioarele cu sentimentul că sunteți un nimic, voi, nu corporația?

---

[79] Cel mai înalt zgârie-nor din San Francisco (260 m). Inițial a adăpostit sediul Transamerica Corporation.

Deşi corporaţiile nu sunt vii, ele au o viaţă proprie, adică au un început şi, se presupune, un sfârşit. Multe dintre ele par nemuritoare, aşa cum pare ar fi Biserica catolică, US Steel[80] şi Exxon[81]. Fondatorii lor mor. Fiii fondatorilor mor. Nepoţii taie frunză la câini. Dar corporaţiile trăiesc bine mersi. Corporaţiile sunt adesea absorbite de alte corporaţii. Ca o bilă ciudată, invizibilă, lipsită de viaţă, de origine extraterestră, se umflă, se împart, se transformă în alte bile, bile care devorează, digeră şi excretă alte bile şi care devin nişte bile mai mari şi mai invizibile, cu un conţinut globular de neant.

Pentru a înţelege cum sunt folosiţi oamenii de către corporaţii, daţi-mi voie să folosesc metafore. Gândiţi-vă la o navă. Cei care lucrează pentru corporaţii vin la bordul navei, sar din ea, schimbă nava, *dar ei nu sunt nava.* Lucru evident dar, cu toate acestea, cele mai multe pledoarii ţinute la serviciu nu ţin cont de această abordare. Ştim că fiinţele umane lucrează pentru corporaţii, le hrănesc cu propria lor viaţă, le conduc şi sunt, în final, consumate şi aruncate de acestea (numim această situaţie „pensionare"), dar corporaţia, precum nava, este doar o construcţie şi nu poate fi vreodată înţeleasă ca altceva. Oamenii nu sunt nave. Oamenii nu sunt corporaţii.

Cine controlează corporaţiile? Pentru a înţelege cum trebuie să pledăm la serviciu, este de asemenea necesar să înţelegem cine se află la cârma corporaţiei. Mulţi, chiar dintre directorii de corporaţii, spun că fiinţele umane sunt cele care se află la cârmă. Acest lucru este în mare măsură o legendă.

Este adevărat că, teoretic, corporaţiile sunt conduse de un consiliu director şi că problemele curente sunt gestionate de

[80] United States Steel Corporation, al nouălea producător de oţel din lume şi cel mai mare din SUA, a fost înfiinţată în 1901.

[81] ExxonMobil Corporation, cea mai mare companie integrată de petrol şi gaze din lume, a fost înfiinţată în 1999 prin fuziunea companiilor Exxon şi Mobil, ambele urmaşe ale monopolului Standard Oil al lui John D. Rockefeller.

directorii şi angajaţii acesteia. Corporaţia funcţionează însă mai ales din inerţie. Trecând la altă metaforă, e ca şi cum ai da cu bâtul prin alge, le-ai lua de la suprafaţa apei, le-ai agita şi răvăşi, dar masa verde s-ar reface şi, independent de controlul exterior, ar înflori spontan ca răspuns la mediul înconjurător. La fel, dacă râul este poluat de o uzină a corporaţiei şi dacă este treaba directorilor acesteia să oprească poluarea, este foarte probabil ca poluarea să continue la nesfârşit. Daţi-mi voie să vă arăt cum.

Înainte de a putea opri poluarea, directorii trebuie, desigur, să afle de ea. E posibil ca asta să nu se întâmple niciodată, pentru că există un fenomen corporatist propriu cu privire la veştile rele. Veştile rele atârnă greu şi, ca urmare, nu au tendinţa să se ridice la suprafaţă. Dar dacă consiliul trebuie să afle în cele din urmă despre poluare, acesta va deveni fie preocupat, fie indiferent; cel mai probabil caz fiind acesta din urmă, pentru că, de regulă, membrii consiliului nu se duc să caute problemele pentru a le rezolva decât în cazul în care altă entitate îi ciupeşte de fundul lor corporatist - poate vreo agenţie guvernamentală plecată cu pluta, care încă nu a fost pusă la punct. Este mai puţin costisitor şi deci mai profitabil să susţii alegerea de congresmeni înţelegători sau să influenţezi legile care se întorc împotrivă-ţi decât să opreşti poluarea. Aşadar, e foarte posibil să nu i se ceară niciodată consiliului să analizeze problema poluării râului.

Să zicem totuşi că râul este atât de grav poluat încât ia foc la propriu, aşa cum s-a întâmplat cu Cuyahoga River[82] din Cleveland şi că opinia publică se inflamează până într-acolo încât directorii trebuie să pună pe ordinea de zi această chestiune plicticoasă. Odată trecută pe agenda de lucru, problema va fi amânată probabil până la alegerea noului consiliu

[82] Sau „râul încovoiat" în limba amerindienilor. Din cauza deşeurilor inflamabile şi a petrolului deversat în apele sale a luat foc în mai multe rânduri între 1936 şi 1969, culminând cu un incendiu de proporţii, când a fost caracterizat ca „râul care se prelinge, nu curge" şi în care omul „nu se îneacă, ci se descompune".

şi la preluarea funcţiilor. Dacă se comandă în cele din urmă un studiu, comanda e posibil să nu fie transmisă inginerilor în timp util pentru că asemenea comenzi se rătăcesc de regulă în maldărele corporatiste de hârtii. Aş prefera să înfrunt furtuna de zăpadă şi întunericul nopţii decât să-mi fac loc printre documentele corporatiste produse într-o singură zi de o corporaţie americană mare.

Dar dacă comanda acestui studiu asupra poluării nu se rătăceşte, e puţin probabil că va fi tratată cu prioritate, pentru că există alte necazuri direct legate de profit care impun atenţia imediată a inginerilor. Sau se poate întâmpla să nu înceapă nici un studiu până când inginerul şef nu revine din delegaţia din străinătate, caz în care studiul va ocupa un loc codaş între nenorocirile care s-au adunat în lipsa şefului.

Cu toate acestea, dacă se începe vreodată un studiu şi dacă va fi vreodată terminat (poate dura ani de zile), rezultatele pot ajunge sau nu să fie aprobate de preşedinte. Luaţi aminte, veştile proaste atârnă greu. Dar dacă preşedintele primeşte studiul, el fiind o persoană grijulie, va dori probabil ca un număr de chestiuni să fie explicat astfel încât să poată face o prezentare inteligentă şi informată către consiliu. Această cerere a preşedintelui va fi transmisă sub formă de memorii care, la rândul lor, e posibil sau nu să se rătăcească şi pot sau nu să ajungă la ingineri, care văd problema poluării ca pe una minoră în comparaţie cu supravieţuirea corporaţiei, aşa cum ar vedea un medic de la urgenţă un pacient care a suferit un atac de cord, dar se plânge de arsuri de la soare.

Însă, în timp, e posibil ca inginerul şef să dea dispoziţie departamentului să facă un nou studiu. Când noul studiu ar fi în cele din urmă predat, dacă se va întâmpla vreodată acest lucru şi dacă rezultatele acestuia sunt transmise consiliului de administraţie, noul consiliu, care este alcătuit din nepoţii celor din consiliul care a comandat studiul, bineînţeles că nu cunoaşte care a fost problema cu poluarea „pe vremea aia". Inginerul şef s-a pensionat şi toţi ceilalţi ingineri care au luat parte la studiul iniţial sunt terminaţi sau, în cel mai bun caz,

zdruncinaţi, iar noul consiliu, plin de simţ de răspundere, nu poate face decât un singur lucru - să comande un nou studiu pentru a-l actualiza pe cel anterior.

Lucrurile stau la fel în toate aspectele atât de variate ale afacerilor de tip corporatist. Corporaţia, deşi lipsită de viaţă, se conduce mai cu seamă singură. Charles A. Reich[83] de la Yale Law School spunea: „Corporaţia este o maşinărie cu o putere imensă, ordonată, în spiritul legii, raţională şi, cu toate acestea, în afara controlului omului, pe deplin şi perfect indiferentă faţă de orice valoare umană." La fel ca o navă pe mare, va pluti şi va naviga singură alandala, fie că se află sau nu cineva la cârmă. O trăsătură dominantă a funcţionarilor de corporaţii este abilitatea lor de a te face să crezi că duc nava pe drumul cel bun. Uneori drumul cel bun este greşit, iar alteori ofiţerul de cart a rătăcit calea - dar scopul este să menţii nava la apă într-un mod care-l poate face pe observatorul de ocazie să creadă că cineva de află, într-adevăr, la cârmă şi că nava, cu siguranţă, merge undeva. Dacă cei aflaţi la cârma corporaţiei pot crea această iluzie, ei vor fi foarte căutaţi de alte corporaţii, toţi îi vor admira şi vor fi sortiţi unui succes imens.

Cine este *responsabil* pentru conducerea corporatistă? Nava în derivă: Întorcându-ne la metafora cu nava, aceasta nu este responsabilă pentru ea însăşi. Navele nu gândesc. Ele nu au suflet sau conştiinţă. Ele nu sunt responsabile. Bine - atunci, echipajul? A spune că echipajul navei corporatiste *este* nava, în mod evident e o greşeală. Ei doar muncesc pe navă. Ei sunt doar echipajul. Nici căpitanul nu este nava, ci doar un biet slujitor al său. Ba, mai mult, nava continuă să trăiască chiar şi după ce căpitanul moare de bătrâneţe sau este ucis într-o revoltă. Dar proprietarii navei? Proprietarii navei nu cârmesc nava mai mult decât acţionarii care o dirijează zi de zi. Cei mai mulţi proprietari nici nu şi-au văzut nava pe care o deţin.

[83] (n.1928), a scris în 1970 lucrarea *Greening of America*, o analiză de senzaţie a problemelor sociale contemporane.

Mulți sunt străini de ceea ce au achiziționat. În final, banii, banii morți dețin nava. Banii nu sunt responsabili. De-a lungul timpului am examinat îndeaproape nenumărate bancnote și încă nu am remarcat apariția nici unui semn de prezență a sufletului.

Nu e astfel de mirare că proprietarul navei, banul, care nu e ceva viu și nava însăși, care nu trăiește, poate întreprinde acțiuni pentru care nici o ființă vie nu este responsabilă. Nava nu poate fi trasă la răspundere penală de nici un fel. Nu putem băga o navă la închisoare și nici nu o putem încuia în depozit - mai cu seamă când nava, ca o corporație, este invizibilă. Tot așa, nu putem băga o corporație la închisoare și nici nu o putem condamna la moarte, deși crimele în masă comise de ea pot face îndemânarea unui Jeffrey Dahmer[84] să pară un dans step la o chermesă a Fetelor cercetașe.

Corporațiile sunt de obicei imune la pedepse semnificative. Iată de ce structura corporatistă are așa o mare căutare în afaceri. Ce altceva mai bun ar putea cere oamenii de afaceri pentru a-i proteja decât o asemenea entitate, mai degrabă imună, invizibilă, care nu trebuie să dea socoteală, această ficțiune căreia i se poate da drumul să comită o gamă întreagă de delicte pentru profit, în vreme ce persoanele care dețin corporația sunt de obicei ținute deoparte de responsabilități? Legea numește acest fenomen, în mod surprinzător „răspundere limitată." Dacă corporația se face vinovată de neglijență care provoacă prejudicii maselor de oameni nevinovați, corporația, nu proprietarii ei, nu directorii, șefii sau angajații, este răspunzătoare din punct de vedere legal. Dacă aceasta este vinovată de comportament criminal, răspunzătoare este de obicei corporația și nu directorii sau acționarii săi și, de obicei, ea nu este găsită vinovată pentru că își asmute cohortele de avocați celebri pe care îi va arunca în luptă împotriva agențiilor gu-

[84] (1960-1994), criminal în serie care a ucis 17 bărbați și care a fost acuzat de necrofilie și canibalism. El a recunoscut că a mâncat bicepșii celei de a opta victime și că, pentru el, carnea de om „are gust de carne."

vernamentale și-și va continua existența ca și până atunci. Dați-mi voie să vă arăt cum pledează o corporație.

Îmi vine imediat în minte mârșavul caz Ford Pinto[85] ca pildă de comportament corporatist, în care ființele umane care dirijează corporația nu sunt deloc implicate. Angajații de la Ford Motor Company știau că, în cazul unei ciocniri în suferite în partea din spate a mașinii, chiar și la viteze reduse, rezervorul de benzină poate exploda, producând împrăștierea combustibilului, ocupanții automobilului fiind astfel în pericol de a fi serios răniți de incendiu și de a muri. Cu toate acestea, modelului i s-a făcut o puternică reclamă. Măsura care ar fi trebuit luată pentru a corecta acest neajuns al modelului periculos costa doar 11 dolari pentru fiecare mașină. Dar în mediul corporatist lipsit de suflet, viața omului a fost transformată într-o marfă a cărei pierdere sau rănire nu era ceva măsurat ca agonie sau ca pierdere a vieții, ci în bani.

Administrația Națională a Securității Traficului pe Autostradă făcuse deja unele calcule pe care compania Ford le-a luat în considerare. Pagubele pentru moartea unui om se ridicau pe atunci în medie la 173.300 de dolari, la care se adăugau costurile medicale medii de 1.125 de dolari, daunele proprietății - 1.500 de dolari, asigurări - 4.700 dolari, costuri legale și de tribunal - 3.000 de dolari, pierderile angajatorului - 1.000 dolari, durerea și suferința victimei - 10.000 dolari, factura de înmormântare - 900 dolari și alți 5.200 dolari la „diverse". Pagubele pre-accident se ridicau în medie la 200.725 de dolari.

O notă a companiei Ford arăta că, dacă modelul Pinto s-ar vinde fără reperul de siguranță în valoare de 11 dolari, numărul de mașini care ar lua foc anual se estimează la 2.100, din care ar rezulta răni provocate de arsuri la 180 de persoane, iar alte 180 ar fi arse pe o atât de mare suprafață a corpului încât ar muri în urma rănilor. Notați: autorul corporatist al memoriului calcula deja câte persoane *urma să ucidă* produsul corpo-

[85] Model compact de mașină Ford, a fost proiectat în anii '70 și comercializat pe scară largă până în anii '80.

raţiei – câte morţi inutile – sau să spunem altfel, câte vieţi omeneşti aveau să fie sacrificate în viitor pentru *profit*.

Memoriul de la Ford arăta în continuare că, luând în considerare cifra guvernului de aproximativ 200.000 de dolari pentru fiecare mort şi estimând că cei care supravieţuiesc necesită îngrijiri medicale în valoare de 67.000 de dolari, la care se adaugă şi daunele produse automobilului de 700 dolari (probabil valoarea depreciată a unui model Pinto mai vechi minus valoarea operaţiilor de recuperare) şi având în plus de comercializat anual 11 milioane de maşini şi 1,5 milioane de camioane uşoare – bilanţul cu cifrele de mai sus duce la costuri totale pe care le-ar avea de suportat compania în urma morţilor şi răniţilor rezultaţi din accidente în valoare de 49,5 milioane dolari (dar numai după ce justiţia i-ar obliga să plătească). Pe de altă parte, adăugând 11 dolari la costul fiecărui vehicul pentru a conferi siguranţă autoturismelor sau camioanelor, valoarea totală adiţională ar fi de 137,5 milioane dolari. Lansându-şi pe piaţă maşinile şi camioanele fără a face cheltuiala de 11 dolari pentru siguranţă, compania Ford, potrivit acestor cifre, a făcut o economie de 88 de milioane de dolari.

Se estimează că între 1971, când a fost introdus modelul Pinto şi 1977, au murit 500 de bărbaţi, femei şi copii arşi în accidentele în care a fost implicat acest model.

Cine a fost responsabil în cazul Pinto pentru moartea şi rănirea în urma incendierii, care probabil că este mai rea decât moartea? Responsabili să fie cei care au proiectat cu nepăsare maşina şi au introdus modelul în fabricaţie? Responsabili să fie cei care au testat automobilul şi au ştiut de defectele sale, dar nu au vorbit sau au refuzat s-o facă? Responsabili să fie cei care au pornit la fabricarea maşinii fiind în cunoştinţă de cauză? Responsabili să fie cei care, vinovaţi fiind de faptul că ştiau, au vândut acest vehicul periculos unor clienţi nevinovaţi, în numele profitului?

Împărţirea responsabilităţii legale într-o corporaţie americană conferă creaturii corporatiste mijloacele cu care poate lua parte la cea mai odioasă crimă pe care fiecare dintre ei, ca indi-

vizi responsabili şi cu moralitate, ar respinge-o cam în acelaşi mod în care cei din armată evită responsabilitatea individuală. Compania Ford Motor a fost ulterior achitată de toate acuzaţiile de crimă care i s-au adus.

Dar întrebările tulburătoare nu dispar. Dacă One Eye George din mafia din Chicago realizează profit din incendierea caselor duşmanilor mafiei, ştiind dinainte că mulţi vor muri şi mulţi alţii vor fi grav răniţi în urma arsurilor, îl vom acuza de ceea ce avocaţii numesc „crime deosebit de grave" şi, în măsura în care va fi posibil, vom cere pedeapsa cu moartea. Dar One Eye George nu face parte din clubul care trebuie şi nu frecventează societatea potrivită. El nu are de partea lui puterea cuiva din Congresul american şi nici nu controlează segmente largi ale mass-mediei prin reclamele lui în valoare de milioane de dolari şi, ceea ce este cel mai important, nu a acţionat pentru profitul unei corporaţii americane ale cărei acţiuni sunt tranzacţionate la bursa din New York.

Acum, să zicem că unul pe nume Henry P. Hunt, director general la o mare corporaţie de automobile, ia decizii similare cu cele luate în cazul Ford Pinto. În mod evident, domnul Hunt nu s-ar implica în crimele lui One Eye George. Dacă ar face parte din juriu în cazul lui One Eye, mai mult ca sigur că domnul Hunt ar vota pentru condamnare şi pedeapsa cu moartea. Dar în consiliul corporatist de administraţie există un rău patogen. Când nişte cetăţeni cumsecade se adună în incinta corporaţiei, sistemul imun al moralităţii lor pare a se nărui şi tot răul din străfunduri preia uneori controlul. Cei care sucombă în urma acţiunilor nelegiuite ale corporaţiei sunt la fel de morţi ca şi când ar fi fost ucişi de One Eye George. Mai mult, profitul care-i revine corporaţiei din moartea nevinovaţilor nu este cu nimic diferit de profitul de care beneficiază One Eye George în urma crimelor sale.

Să înţelegem mediul corporatist: Pentru a ne formula pledoariile la locul de muncă trebuie să înţelegem mediul în care lucrăm. Siluirea mediului este una dintre cele mai grave crime ale

Americii corporatiste. Despre aceasta aflăm prea puțin pe canalele corporatiste de mass-media. Aflăm în schimb despre niște vai-de-capul-lor care jefuiesc chioșcul din colț sau despre alcoolicul care a devastat magazinul de băuturi. Una dintre cele mai uluitoare statistici pe care am văzut-o provine de la Bureau of National Affairs[86], care spunea că anual costurile exprimate în dolari ale *crimelor corporatiste* împotriva americanilor sunt de *zece ori* mai mari decât toate hoțiile, jafurile, spargerile și furturile de mașini comise de infractori.

O cincime din cele mai mari cinci sute de corporații americane a fost condamnată pentru cel puțin o crimă majoră sau a plătit daune civile pentru delicte serioase. Amitai Etzioni, profesor de sociologie la Universitatea George Washington spunea că aproximativ două treimi dintre cele mai mari corporații ale Americii au fost implicate, în cei zece ani pe care îi acoperea studiul său, într-o formă sau alta de conduită ilegală. Văzută sub toate aspectele, problema nu este că funcționarii corporatiști sunt lipsiți de moralitate. Problema este că structura în sine a corporației îi permite să opereze fără să țină seama de valorile morale. Nimeni nu condamnă crocodilii pentru că mănâncă bebeluși. Este în firea lor să mănânce tot ce mișcă sau sângerează - viermi, somni sau bebeluși.

După ce a aprobat verdictul de 4,6 milioane dolari împotriva A. H. Robins, care a produs Dalkon Shield[87], judecătorul Miles Lord le-a spus reprezentanților firmei aproximativ următoarele:

[86] BNA Inc. este o editură cu sediul la Washington D.C., care publică știri și informații din domeniul juridic, legislativ, referitoare la hotărâri judecătorești și care se adresează profesioniștilor și factorilor de decizie din mediul de afaceri și guvernamental.

[87] Numit și „invenția fatală", este un sterilet, un dispozitiv intravaginal folosit în scop contraceptiv. În 1970, A. H. Robins Company a achiziționat drepturile de vânzare de la Dalkon Corporation, netestându-l suficient înainte de a-l lansa pe piața americană și portoricană. Nu s-a știut că poate perfora uterul și migra prin organism, poate produce infecții bacteriene ale uterului și, ca urmare, sterilitate. Acuzațiile de proastă funcționare au culminat cu un celebru proces.

> „Domnilor, ... Azi vă aflați din nou aici, în încercarea de a scăpa de consecințele legale ale faptelor voastre și nici unul dintre voi nu și-a asumat faptul că mai mult de 9.000 de femei susțin că și-au pierdut parte din feminitatea lor pentru ca firma voastră să prospere. ... Nu îndrăznesc să mă gândesc care ar fi fost consecințele dacă victimele voastre ar fi fost bărbați, nu femei." [...]
>
> „Dacă un biet tânăr fără să aibă autoritate și fără să i se dea consimțământul ar fi cauzat o asemenea vătămare unei singure femei, el ar fi fost băgat la închisoare pentru mare parte a vieții lui. Cu toate acestea, compania voastră, fără să înștiințeze femeile, le-a invadat trupurile, provocând pagube uriașe." [...]

Făcând apel la conștiința corporatistă, judecătorul Lord le-a spus acelor funcționari:

> „În numele umanității, vă rog, ridicați-vă ochii de la totalul profitului. Voi, cei care vă ocupați de această problemă, trebuie să aveți o inimă, un suflet, o conștiință."

Cei răspunzători de această afacere aveau fără îndoială inimă și suflet. Aveau chiar și conștiință. Dar cererea judecătorului Lord s-a adresat unor urechi inexistente ale corporației, pentru că acestea, așa cum am descoperit deja, nu au nici urechi, nici suflet și nici conștiință.

Cine suntem noi? Înainte să putem pleda cu succes la serviciu, trebuie să ne întrebăm: Cine suntem *noi* în acest mediu corporatist? Cine este echipajul navei invizibile? De pe această poziție ni se cere să muncim la nesfârșit, să fim sincer implicați și să ne sacrificăm necondiționat pentru „interesul" navei. Dar, după o atentă analiză, merită oare să ne jertfim doar pentru o himeră care nu poate răspunde ca o ființă?

Din fragedă copilărie suntem învățați să fim loiali și să ținem la colectiv. Ne punem tricoul roșu și luptăm pentru echi-

pa cu tricouri roşii. Dacă schimbăm tricoul, luptăm pentru echipa cu tricouri albastre. Suntem învăţaţi să iubim biserica, să fim loiali şcolii, clubului, ţării. Nu vorbesc împotriva loialităţii, patriotismului sau a lui Dumnezeu. Amintesc doar originea ideii că loialitatea este lăudabilă pentru colectivităţile lipsite de viaţă, pentru structurile imaginare.

Cum putem noi fi loiali unei născociri? Cum putem fi loiali când corporaţia nu poate aprecia şi nici înţelege darul pe care i-l facem? Metafora devine o idioţenie dacă am vedea un membru loial al echipajului - să-l numim Herman - stând pe puntea navei şi exprimându-şi devotamentul său nepieritor faţă de aceasta. Herman îi mângâie carena, învelişul rece şi umedă şi îşi lipeşte obrazul, înfierbântat de pasiune, de puntea ei ruginită. Dar, cu oricâtă ardoare ar implora, ar cerşi şi ar insista Herman, nava rămâne rece şi mută.

Nu ne putem oferi darul decât către ceva viu, fiinţelor care pot răspunde cu aceeaşi monedă a loialităţii. Corporaţia, din cauza structurii sale, ne îndepărtează de superiorii noştri, de superiorul superiorului nostru, de munca noastră şi, în cele din urmă, de noi înşine. Banii, care stau în locul obiectului produs, devin obiectul veneraţiei, întruchiparea unui spirit atotputernic încărcat cu puteri magice. Banul, în cultura noastră, deşi nu este ceva viu, provoacă un devotament necondiţionat. Pofta de bani devine senzuală - îndeobşte zgândărind în mod ciudat latura instinctului de împerechere al speciei noastre.

Unde începe pledoaria noastră în mediul corporatist? Când suntem fideli unei convingeri, unui standard, unui imperativ moral, unui ideal, suntem de fapt loiali nouă înşine. În acest context putem lua atitudine pentru a susţine o pledoarie la locul de muncă corporatist. Când suntem fideli unui prieten, suntem fideli cuiva care are capacitatea să răspundă. Aşa poate să înceapă pledoaria şi aici, într-un mediu corporatist, către şef, ca în faţa unui prieten. Dar dacă am fost reduşi la un bun pe care îl deţine corporaţia, la costul muncii depuse, la o unitate, o cifră, este mai dificil să abordezi chestiunea loialităţii, iar pledoaria ţinută în faţa entităţii corporatiste prin intermediul oricărui agent este ca şi cum ai urla la lună. Poţi fi loial oamenilor. Te toţi sacrifica pentru oameni. Dar când te sacrifici doar pentru corporaţie, trebuie să te aştepţi în schimb doar la ceea ce este capabilă corporaţia să dea în schimb, ceea ce poate fi extrem de puţin.

Cum pledăm pentru o creştere de salariu: Aproape toate pledoariile din mediul corporatist trebuie îndreptate spre generarea de profituri şi mai mari pentru corporaţie. Nu pledezi pentru o mărire de salariu pe baza dreptăţii, pentru că o corporaţie nu are treabă cu dreptatea. Nu se poate câştiga pledoaria pentru mărirea salariului explicând că Jenny şi Johnny sunt flămânzi sau că Myrtle, mama lor, este bolnavă şi trebuie să consulte un doctor. Ne poţi câştiga mărirea de salariu arătând că te-ai spetit muncind, dar tot nu reuşeşti să-ţi plăteşti chiria. Nu poţi obţine o mărire reamintind corporaţiei că ai muncind fără încetare, cu loialitate, timp de douăzeci de ani, fără să murmuri şi fără să ţi se fi mărit vreodată salariul. Dreptatea este atât de lipsită de importanţă pentru scopul corporaţiei, la fel ca praful de pe tobă. De fapt, dreptatea este o otravă pentru corporaţie; în caz contrar, angajaţii ar fi plătiţi la valoarea integrală a muncii lor. În schimb, plus-valoarea muncii angajatului este însuşită de corporaţie şi transformată în capital corporatist. Iar capitalul înseamnă putere. De aici, plus-valoarea muncii angajatului devine o putere şi mai mare care va fi exercitată împotriva lui pentru ca societatea corporatistă să-şi tragă o parte şi mai mare din valoare muncii sale. Aceasta este o veche dogmă pe care o recunoaştem cu toţii în cunoscutul aforism „Banul la ban trage" - dar, oricum i-am spune, nu e drept.

Pentru a putea pleda pentru o mărire de salariu în faţa angajatorului corporatist, trebuie să demonstrăm întotdeauna că salariul mărit va determina probabil creşterea producţiei, şi, deci, a profitului. Argumentele în sprijinul obţinerii de bani mai mulţi - profit mai mare - sunt nelimitate:

- „Acum muncesc cât pot eu de sârguincios, dar cu un sprijin financiar mai mare aş putea să renunţ la slujba suplimentară şi să produc mai mult."
- „O mărire de salariu mi-ar permite să-mi cumpăr o maşină nouă şi cu un mijloc de transport mai bun aş putea munci mai mult timp şi cu mai multă nădejde."
- „O mărire de salariu mi-ar permite să-mi plătesc datoria de care nu mai scap şi mi-ar permite să devin şi mai eficace, punând la dispoziţia corporaţiei talentele mele creatoare."
- „O mărire de salariu m-ar ajuta să-mi continui pregătirea, astfel încât să-mi pot pune talentele în aplicare cu mai multă eficacitate."
- „Cu o mărire de salariu m-aş putea hrăni mai bine, dormi mai mult şi produce şi mai mult."

Pledoaria pentru creşterea salarială poate fi făcută pe baza loialităţii, dar nu către corporaţie. Argumentul loialităţii poate fi prezentat doar celor vii, superiorului imediat – iată, Joe, şeful nostru, dă din pinteni pentru o avansare. Superiorul dă mereu din coate pentru a avansa în învălmăşeala generală ierarhică a stâlpului totemic corporatist. (Dacă unul ajunge în cele din urmă în vârf, nu mai are unde să se ducă decât să sară de pe stâlp.)

Observând ţelul ascendent al lui Joe vom căuta să-l ajutăm, să gândim pentru el, să creăm pentru el, să-l înveselim, să contribuim la imaginea de conducător dinamic, plin de energie, talentat, perspicace pe care-o afişează. Nu-i spunem în acest timp: „Joe, te-am ajutat, acum ajută-mă şi tu pe mine." El ştie că ne este dator. Ştie şi cum să-şi plătească datoria, adică în singurul mod în care se plătesc datoriile în afaceri – în bani. Cu cât şeful este mai inteligent, ştiind că mare parte a succesului său se datorează rezultatului muncii noastre, efortului şi talentului nostru, cu atât mai mult va căuta să ne ofere o mărire de salariu fără ca noi să trebuiască să i-o cerem. Dacă nu, va trebui să-l abordăm pe Joe cu mai multă subtilitate.

Deşi am contribuit la ascensiunea lui, Joe nu ar dori ca noi să-i atragem atenţia asupra acestui fapt. El vrea să adune laurii şi, desigur, noi îl vom lăsa să facă asta.

Ne vom începe pledoaria recunoscând câtă plăcere ne-a făcut să lucrăm cu el, ceea ce e adevărat şi cât de mult sperăm să putem continua s-o facem, ceea ce iar e adevărat. Apoi spunem simplu şi direct:

— Joe, ce crezi, m-ai putea ajuta să capăt o mărire de salariu? Cu asta i-am pasat problema direct. Poate răspunde acum de pe poziţia de loialitate reciprocă.

— Chiar meriţi o mărire. Să văd ce pot face. Iar pledoaria lui Joe pentru cauza noastră, pe care-o va ţine mai departe pe scara ierarhiei corporatiste, nu se va baza pe dreptate, ci pe asigurarea lui că mărirea salariului nostru va contribui la mărirea profiturilor viitoare ale corporaţiei.

Cum pledăm pentru o promovare: Principiul lui Peter[88], potrivit căruia salariaţii au tendinţa de a se ridica până la nivelul incompetenţei lor, este cunoscut atât patronului nostru, cât şi nouă. Dacă angajez un tâmplar care creează ceva minunat şi aproape imposibil de imitat, nu voi fi dispus să-l numesc într-o funcţie de şef de echipă pentru că s-ar putea întâmpla să nu mai beneficiez de rezultatul muncii sale extraordinare şi el ar deveni în schimb un lider mediocru al unei echipe de tâmplari mediocri.

Cel mai bun argument pentru promovare este tot acelaşi ca şi pentru mărirea salariului: să demonstrăm că avansarea noastră va spori eficacitatea muncii depuse, ceea ce va însemna o mai mare productivitate şi profituri sporite. Iată argumentele:

[88] Teorie concepută de dr. Laurence Peter, care spune că membrii de succes ai unei ierarhii sunt promovaţi până la nivelul lor maxim de competenţă, după care o nouă promovare îi va duce la un nivel pentru care nu mai sunt competenţi.

- „Sunt un bun profesor şi le-aş putea arăta celorlalţi cum să fie la fel de buni ca mine la locul de muncă."
- „Aş putea crea o secţie întreagă de tâmplari pricepuţi, la fel de buni ca mine, împărtăşindu-le secretele mele."
- „Ca şef de echipă, cei pricepuţi vor vrea să-mi facă pe plac, ridicându-se la înaltele mele standarde de muncă."
- „Voi fi un căpitan-jucător şi astfel nu v-aş priva de munca mea de calitate, ci mi-aş mări valoarea, transmiţându-le celorlalţi din cunoştinţele dobândite de mine."

Oricare ar fi argumentaţia, regula rămâne neschimbată: cheia universală pentru a avansa în mediul corporatist este profitul, nu dreptatea. Odată ce am priceput acest lucru, putem croi orice pledoarie ar fi necesară pentru a gâdila ego-ul corporatist.

A aspira către vârf: Politica existenţei corporatiste este presupusa artă de a dobândi o anume stăruinţă pentru a putea avansa în comunitatea corporatistă. Recunosc că există această posibilitate. Altminteri, cum se face că unii dintre cei mai neinspiraţi, prozaici şi plicticoşi tipi au reuşit să se cţere pe cele mai de sus trepte ale piramidei corporatiste?

Ştiu eu pe unii acolo sus care n-au avut în viaţa lor nici o idee cât de mică, nici măcar una, de sămânţă. Ba, mai rău, le lipseşte chiar şi perspicacitatea de a recunoaşte ideile bune ale altora.

Cu toate acestea, cei mai mulţi oameni de succes care se află în vârf posedă unele abilităţi. Sunt manipulatori abili. De obicei sunt înzestraţi cu talente sociale - adică beau cu beţivii, glumesc cu măscăricii şi joacă golf cu jucătorii de golf.

Mulţi avocaţi chiţibuşari venali şi-au croit un drum ascendent prin linguşiri. De multe ori mă confrunt la tribunal cu acest tip de oameni. Vorbesc doar din experienţa mea, dar las

culoar liber posibilităţii că un avocat pledant care-şi câştigă existenţa reprezentând oamenii de rând împotriva escrocilor corporatişti nu are prea multe şanse să vină în contact cu cele mai bune exemple ale birocraţiei corporatiste.

Trebuie să existe câţiva, pe acolo, cu mintea mare şi inima generoasă care au ajuns la vârful lumii corporatiste pe căi bune şi cinstite. Eu, însă, prea rar am întâlnit aşa ceva.

Am cunoscut directori generali de mari corporaţii, cu bunuri de valoare care le depăşesc pe cele ale unor naţiuni întregi, care mă ţintesc cu o privire fixă din boxa martorilor, oameni pe care eu nu i-aş angaja să conducă nici măcar un motel ieftin dacă ar exista unul în oraş. Aceşti oameni au putere aproape absolută asupra a zeci de mii de oameni şi sunt stăpâni pe miliarde de dolari în bunuri. Ştiu cum a ajuns majoritatea lor în vârf şi asta ştiu şi ei. Desigur, unii probabil că au muncit mult şi din greu, dar mulţi alţii sunt înfumuraţii şi aroganţii care au ajuns sus prin înşelătorii, strângând o mulţime de mâini şi bătând cu palma mulţi omoplaţi. I-am văzut, cu feţele ca nişte dovleci veştezi la trei săptămâni după Halloween, arătându-şi fără ruşine rânjetul lor scârbos, cu care au rămas după o viaţă întreagă de gudurare. Mult prea minunat de idioţi pentru a lua o hotărâre, ei totuşi îşi vor asuma pe loc meritul dacă nava corporatistă e prinsă brusc între rafale şi nimereşte fortuit într-un port. Dar dacă nava eşuează, lasă imediat responsabilitatea să cadă pe umerii vreunui subordonat lipsit de apărare care se va trezi dat afară, fără nici o scrisoare de recomandare.

Absurditatea minţii corporatiste este modelul majorităţii directorilor generali pe care i-am cunoscut eu, aceştia încorporând cu supunere cele mai nefavorabile trăsături ale mediului. În loc să găsească noi modalităţi profitabile de a-şi folosi angajaţii loiali care şi-au dedicat întreaga viaţă corporaţiei, aceşti directori taie fără milă costurile mâinii de lucru şi se debarasează de zeci de mii de oameni, fără preaviz, cu predilecţie înainte de Crăciun. În loc să taie din grăsimea salariilor celor cu care uneltesc în comun la administraţia corporaţiei, ei taie

hălci din calitatea produselor. Ei pun în pericol şi chiar sacrifică prosperitatea pe termen lung pentru profitul pe termen scurt.

Dacă pot obține profit azi, nu vor ezita, chiar dacă succesorul lor va avea, ca urmare, de suferit pierderi interminabile. Ei vor manipula procedurile contabile pentru a arăta că au realizat un profit în momentele în care pierderile sunt, de fapt, confirmate. Mergând pe ideea că se poate face orice în numele profitului, vor ascunde adevărul şi vor face pierdute dovezile greşelilor lor. Vor minți analiştii pentru a impulsiona valoarea fondurilor. Îşi vor vinde unor țări din lumea a treia care nu bănuiesc nimic stocurile de medicamente periculoase care sunt interzise în țara noastră. Vor comercializa produse despre care ştiu că nu sunt bune de nimic - ba, mai rău, că pun în pericol viața oamenilor sau le sunt fatale.

Am auzit numeroşi directori executivi de corporații care spuneau că nu au nici o datorie față de angajați, de clienți sau de țară. Datoria lor, întreaga lor loialitate este pusă în slujba profitului acționarilor.

Pe scurt, până când o banală ființă umană modestă, dotată cu nişte instincte comun de modeste, a trudit în abatorul corporației anii necesari pentru a ajunge în top, ea şi-a pierdut pe parcurs, în jocul profitului, mare parte a fundamentului său etic. Pledoaria ei e simplă, banală şi previzibilă:

– Cum aş putea da cu piciorul profitului pentru a mă conforma unor noțiuni de morală? Nu etica este ideea, ci profitul. Dacă ni te alături, trebuie s-o faci înțelegând acest lucru. Etica iese în față doar în cazul în care este mai profitabil să fii moral. Nu înțelegi?

– Dar hotărârea ta e greşită şi tu ştii asta, protestează câte un suflet.

– Nu-mi ține tu mie predici. Nu am fost angajat să conduc o instituție socială. Sunt angajat să administrez o instituție care produce profit. (Le place să se numească „instituții care produc profit".)

– Dar cu privire la ...

– Nu-mi fac probleme nici cu asta. Las aceste preocupări în grija predicatorilor, a binefăcătorilor, a ecologiştilor, guvernului şi a ta. Repet. Eu conduc o instituție care produce profit, nu un detaşament de cercetaşi.

Poate că exagerez, dar o fac doar pentru că această indulgență față de sine îmi face plăcere. Totuşi, putem lăsa loc posibilității că extravaganțele mele hiperbolice pot avea mai multă dreptate decât ar putea avea un dogmatism mieros şi timid care vorbeşte despre politica corporatistă. Nu am abilitatea, cunoştințele, experiența şi nici dorința să vă învăț cum să rivalizați cu un codoş, peşte sau sicofant corporatist. Talentul parazitului slugarnic îmi scapă, lucru pentru care sunt recunoscător. Pentru că nu am reuşit să vă împărtăşesc meşteşugul subtil al politicii corporatiste, s-ar putea să nu reuşiți niciodată să vă cocoțați pe scara corporatistă, dar ați avea şansa să vă păstrați singurul lucru de preț pe care l-ați avut vreodată - pe voi înşivă.

Munca guvernamentală: Ceea ce am spus despre structura corporatistă se aplică în mare măsură şi celei guvernamentale. Acest lucru este adevărat pentru că birocrațiile sunt tot birocrații indiferent unde s-ar afla ele, la HUD[89], la Departamentul de Stat, la General Motors sau în fosta Uniune Sovietică. Dacă lucrezi la Departamentul Muncii, nu ai cum să faci această instituție să se implice sufleteşte. Dacă lucrezi la Departamentul Apărării, de asemenea, nu ai cum să faci acest departament să-i pese nici de tine, nici de vreo altă ființă umană care locuieşte pe pământ. Grija birocratică este rezervată cifrelor, banilor pentru buget, banilor pentru puşculiță, cifrelor care reprezintă victime potențiale, profiturilor care ar putea fi realizate din combinația guvern-corporații.

Toate entitățile guvernamentale sunt la fel de incapabile să răspundă angajaților lor - ființe umane - ca oricare altă enti-

[89] United States Department of Housing and Urban Development, minister din cadrul guvernului federal al SUA.

tate corporatistă, ca orice maşină. O angajată guvernamentală poate avea mai multă înţelegere din partea maşinii ei de spălat GM[90] decât din partea Departamentului Afacerilor Interne unde lucrează. Un angajat guvernamental poate avea mai multă empatie de la un motor GM diesel decât de la Departamentul Armatei, acolo unde lucrează şi pentru care îşi sacrifică viaţa şi sănătatea.

În cazul entităţii guvernamentale, motivul profitului care împinge prosteşte sectorul privat este înlocuit de ochii lumii cu o structură menită să promoveze continuitatea puterii.

În guvern, ai o slujbă pe care speri că n-o vei pierde. În guvern, ai o pensie pe care speri că o vei căpăta. Se presupune că ai un viitor previzibil - bazat mai ales pe longevitate decât pe merit. Răsplata maximă în guvern este puterea. Dar, în cele din urmă, puterea însăşi poate fi convertită în bani, pentru că din poziţia de putere în guvern este adeseori posibil un salt peste pârleazul legilor în sectorul privat, iar odată ajuns acolo, poţi beneficia frumuşel de pe urma legăturilor pe care le ai în cadrul puterii guvernamentale.

În ciuda prevederilor insignifiante ale guvernului cu privire la creşteri salariale şi la promovări pe criterii de merit, acestea nu sunt de obicei făcute pe merit. Dacă eşti un vechi birocrat - culmea ineficienţei, care cu greu stă treaz la birou - eşti mai bine plătit decât un tânăr muncitor care a descoperit modul în care guvernul poate economisi miliarde de dolari din banii contribuabililor. Toată lumea ştie asta. Şi, ştiind aceasta, înţelegem cât de important este să ne conservăm energia pe care am risipi-o altfel ţinând pledoarii inutile în faţa unor excrescenţe minuscule, imaginare şi răsucite, urechile care lipsesc birocraţiei guvernamentale.

În serviciul guvernamental, la fel ca şi în cel corporatist, câştigi nepierzând. Câştigi nezgâlţâind barca, neîncercând să schimbi sistemul, necerându-i ceea ce nu-ţi poate oferi. Câştigi fiind bun cu tine *însuţi*, adică văzându-ţi vârful nasului.

[90] General Motors

Dar nu uitaţi că poţi câştiga şi prin satisfacţia că munca îndeplinită de tine este de calitate şi cinstită. Poţi câştiga şi dacă nu aştepţi o mângâiere pe cap din partea unei birocraţii ciunge, ci dacă te mângâi singur la gândul că ţi-ai satisfăcut sinele.

Nu uitaţi, oricine ar semna statul de plată, noi lucrăm întotdeauna pentru noi înşine. Indiferent cine ne angajează sau ne dă afară, întotdeauna trebuie să ne mulţumim pe noi înşine. Ne ridicăm mereu la nivelul aşteptărilor noastre. În final, în acest fel câştigăm întotdeauna.

Etica la serviciu: Este greu să fii moral într-un loc de muncă unde patronul - birocraţia guvernamentală sau corporatistă - este fundamental insensibil la preocupările etice. Acest lucru, mai mult decât oricare altul, explică valul neîncetat de infracţiuni la care asistăm, atât în cadrul serviciului guvernamental, cât şi în cel corporatist. Cei care comit aceste infracţiuni nu sunt de obicei oameni cu dosar penal. Ei vin în cadrul birocraţiei îndeobşte din familii bune, au o educaţie peste nivelul general, au speranţe măreţe şi moralitatea intactă. Cu toate acestea, se întâmplă ceva pe parcurs. Cred că totul se întâmplă atât de lent, încât angajatul nu este conştient de schimbare, la fel cum e când te îngraşi şi trebuie să-ţi cumperi haine cu un număr mai mare.

Principiile morale pe care cei mai mulţi le nutresc încă din copilărie devin lipsite de importanţă în multe dintre aceste locuri de muncă. Totul şi toţi par separaţi de ei înşişi, de idealurile lor, unul de altul. Oamenii nu mai sunt cetăţeni şi vecini, ci creaturi economice şi mecanice. La fel ca ouăle găinii care sunt furate din cuib în fiecare zi de fermier, produsul muncii lor devine o parte din averea corporaţiei sau un obiect din cadrul deşeurilor guvernamentale, asupra căruia muncitorul nu are nici un fel de control.

Nu acelaşi lucru s-a întâmplat cu omul primitiv. Munca lui i-a aparţinut sieşi. Unealta de piatră a fost a lui, oala - a lui, coşul - al lui. Nu era separat de rezultatul muncii sale. Nu era,

aşa cum se spune, înstrăinat de munca sa. Averea lui, făcută din piatră şi sudoare, era a lui.

Dar în cadrul birocraţiei moderne, produsul muncitorului, la fel ca ouăle găinii, sunt însuşite de alţii zi după zi, an după an până când, în final, îi e luată şi viaţa. Ea este convertită în acea măsură ciudată pe care o numim ban, pe care, în mare parte, lucrătorul nici nu îl capătă. Banul devine zeul tuturor, al patronului, al lucrătorului, al consumatorului, al bisericii, al politicianului, al şcolii. Toţi şi totul, fiecare cauză şi fiecare acţiune, toate sunt acordate la o singură idee - procurarea banului mort. Banii trebuie obţinuţi cu orice preţ dacă vrei să obţii raiul pe pământ şi poate paradisul de pe urmă. Banii au devenit cu siguranţă fetişul culturii noastre.

Banii îl despart pe omul modern de vecinul lui. El nu mai este egal cu vecinul lui. Fiecare ori are bani, ori nu. Fiecare este astfel respectat sau nu, acceptat sau nu, considerat de succes sau nu, privit ca un ştab sau nu, judecat că este moral (dacă are bani) sau nu (dacă nu are bani). Fericirea, succesul, realizarea, autoaprecierea, poziţia socială - toate depind de bani. Cei puţini care posedă mari sume de bani se adună într-o parte a încăperii sociale, iar cei fără nimic se adună în număr mare în cealaltă parte. Cele două tabere se holbează una la cealaltă din colţurile opuse ale camerei, se critică şi se urăsc. Care este diferenţa dintre ele? Unii au părinţi care le-au lăsat bani, iar alţii au rămas fără bani având grijă de părinţii lor. Unii au făcut banii furând, alţii pe căi legale, alţii altfel. Unii nu au vrut banii. Unii nu au avut ocazia să-i aibă, iar alţii nu au avut niciodată mâinile bătătorite cu care să smulgă bani de la vecin. Ceea ce-i desparte pe cei adunaţi în taberele opuse nu este legea, nu este morala, nici mijloacele sau indolenţa, virtutea sau păcatul. Problema nu este infracţiunea. Problema este banul. Banul mort. Atât.

Şi nu e de mirare că cei care se cred îndreptăţiţi să aibă bani, dar nu-i au, consideră nedrept că cei care merită mai puţin au cei mai mulţi bani. Cum poate fi aceasta o societate dreaptă când cei care muncesc cel mai mult capătă, de cele mai

multe ori, cel mai puţin? „De ce", se întreabă săpătorul de şanţuri care năduşeşte cât e ziua de lungă prin vreun canal împuţit, „nu pot şi eu să câştig într-o săptămână cât câştigă un avocat de corporaţie într-o jalnică oră petrecută moţăind în timpul vreunei depoziţii inutile?" Cum poate să fie aceasta o societate dreaptă când, adesea, cei care posedă cele mai mari sume de bani nici nu muncesc, ci doar îi judecă din punct de vedere moral pe cei care sunt lipsiţi de bani sau de vreo şansă reală de a-i face?

Atunci este ciudat că infracţiunea devine cea mai evidentă cale pentru săvârşirea dreptăţii, că ea devine mijlocul nedrept prin care cei lipsiţi de bani încearcă să dobândească dreptatea, adică partea ce li se cuvine din averea pe care o pot obţine.

Într-o familie în care sunt doi copii, dacă unul este hrănit din plin în timp ce celălalt flămânzeşte, nedreptatea este evidentă. Nimeni nu l-ar condamna pe copilul flămând că dă lovitura la biscuitul din farfuria celui bine hrănit. Dar când aceşti copii, acum maturi, care abia aşteaptă să aibă succes, ajung într-un loc de muncă nedrept, sau sunt aruncaţi, fără serviciu, într-o lume neruşinat de nedreaptă, ne putem aştepta la infracţiunile care ne vor înconjura; ele întotdeauna apar. Ascultaţi-mă, vă rog: eu nu pledez în favoarea unei soluţii socialiste. Eu pledez pentru o soluţie *dreaptă*. Nimănui nu i se cere să fie un părinte socialist pentru a le da copiilor săi un cămin drept.

Etica la locul de muncă este adesea instrumentul ipocriziei care îl menţine pe angajat la standardele la care patronul este imun.

Casierul de la bancă care, lipsit de morală, fură banca, a văzut că ea, lipsită de morală, a furat miliarde de-a lungul anilor prin dobânzile cămătăreşti pe care le-a luat de la cei slabi şi dezavantajaţi. Desigur, casierul se gândeşte că fapta lui de a fura de la cei bogaţi nu este atât de culpabilă comparativ cu cât fură banca neîndurătoare de la cei săraci. Agentul de bursă lipsit de etică care face tranzacţii bursiere cu ajutorul cunoştinţelor celui din interiorul sistemului, şi-a văzut firma păgu-

bindu-şi clienţii de sume inimaginabile prin promovarea de acţiuni lipsite de valoare.

Desigur, agentul de bursă se gândeşte că a face avere folosindu-şi cunoştinţele unui om din interior nu este atât de condamnabil. Etica corporatistă este adesea predica ipocriţilor şi a fariseilor. Corporaţiile ipocrite şi fariseice care înşeală, fură şi prejudiciază pentru bani, cum pot ele cere angajaţilor să rabde într-un vid moral antiseptic şi să acţioneze în beneficiul corporaţiei?

Mult prea adesea corporaţiile caută angajaţi oneşti nu pentru că cinstea este un lucru lăudabil, ci pentru că este mai profitabil să angajezi oameni cinstiţi decât hoţi. Cu toate acestea, hoţia corporaţiei este acceptată ca o simplă afacere şi este de obicei protejată de lege. Turnătorii sunt aplaudaţi când îi dau în gât pe colegii lor, nu pentru că nu e bine că aceştia fură, ci pentru că, turnându-i, sicofantul salvează profitul corporaţiei care altfel s-ar fi pierdut.

Care este rolul legii în toate acestea? Nici măcar legea nu este menită să facă dreptate. Legea nu este morală. Dar, în schimb, devine mijlocul prin care cei de la putere îşi păstrează puterea, pe drept sau pe nedrept. Legea conservă puterea - puterea banului. Aproape întotdeauna legea va invoca mai degrabă ca precedent o nedreptate decât să facă dreptate prin îndreptarea legii nedrepte.

În aceste condiţii, cum putem repurta succese în pledoariile noastre? Cei care au succes sunt cei care intră pe terenul de joc fără să fie legaţi la ochi. Eu susţin că pledoaria de succes de la locul de muncă poate fi realizată doar dacă avem o imagine clară şi liberă a terenului de joc. Dacă înţelegem birocraţia în cadrul căreia luptăm, dacă-i putem identifica pe cei care ne vor asculta argumentele şi motivul pentru care o fac, atunci vom putea pleda şi câştiga.

De-acum aţi învăţat când trebuie să pledaţi, cum să fiţi credibili, cum să înţelegeţi puterea, cum să ascultaţi, cum să vă pregătiţi, realizaţi şi prezentaţi pledoariile şi multe alte lucruri.

Aceste instrumente, tehnici, aceste daruri umile care au însemnat mult pentru mine într-o viaţă de pledoarii vă vor servi şi vouă în pledoariile de la serviciu.

Dar dacă am dat drumul rebelului din voi, mă grăbesc să vă avertizez că de prea puţine ori rebelii au succes. Rebelii nu sunt înţeleşi, iar oamenilor le e frică de cei pe care nu îi înţeleg. În plus, una e să fii tu însuţi, să răspunzi în faţa propriei autorităţi şi să-ţi păstrezi propria putere şi alta e să faci pe nebunul, să te fuduleşti şi să faci mare zarvă pe această temă.

Nu pledez împotriva acţionării pe baza propriilor principii, în mod deschis şi fără jenă. Ceea ce vreau să spun este că de obicei nu este avantajos să faci mare caz de ele. Un om care trăieşte pe baza principiilor sale etice fără să facă paradă de acest lucru realizează o pledoarie mult mai profundă decât unul care şi le proclamă sus şi tare.

Succesul argumentării, succesul în carieră este un concept, o idee - ideea ta. Când şeful unei mari corporaţii intră într-o sală de tribunal pentru a depune mărturie împotriva clientului meu într-unul din cazurile mele, el este adesea însoţit de un anturaj întreg de *pupincurişti* care-i deschid uşile, îi dau notiţele şi îl asigură în permanenţă de importanţa lui. El nu a prea acumulat adevărata înţelepciune. Cunoştinţele sale despre sine sunt infime. El este, de fapt, plictisit de sine însuşi; este expert în a-i călca în picioare pe cei de sub el. Ştie cum să se urce pe scară.

Eu nu îl consider o persoană de succes, decât ca suitor-de-scări, chiar dacă va ieşi la pensie cu o paraşută de aur de douăzeci de milioane de dolari. Dar asta este doar ceea ce gândesc eu.

În schimb, eu îl consider o persoană de succes pe omul de serviciu care face curat în biroul directorului general, care îi repară scaunul şi îi spală ferestrele. Omul de serviciu a scris o poezie şi a inventat o modalitate de a îndepărta fără chimicale rugina de pe caloriferele din birou. El şi-a trimis copiii la colegiu şi, ca un bun prieten al unui vecin în mari nevoi, i-a vârât pe sub uşă vreo câţiva dolari, într-o perioadă când abia dacă

îşi permitea el să facă asta. Îşi plăteşte facturile regulat şi ia atitudine împotriva nedreptăţii de câte ori o întâlneşte. Nu a avut nevoie niciodată de altcineva pentru a-i confirma importanţa. El este important pentru familia lui, pentru prieteni şi pentru sine. El s-a luptat mereu şi a ajuns un om adevărat. Dacă ar fi avut capacitatea de a construi cea mai celebră pledoarie a tuturor timpurilor, probabil că nici nu ar fi făcut-o.

Eu îl consider un om de succes. Dar felul cum îi apreciez succesul este doar al meu.

Voi veţi judeca pe baza a ceea ce înseamnă pentru voi succesul.

Un mod alternativ de viaţă în jungla birocratică. Poate că mai există o cale de a supravieţui în jungla corporatistă şi guvernamentală. Ea necesită un punct de vedere antitetic cu motivul principal pentru care se află cei mai mulţi în serviciul corporatist sau guvernamental - siguranţa. Vă sugerez un set de ipoteze ciudate: *Cu cât căutăm siguranţa, cu atât vom fi mai puţin în siguranţă.* Şi alta: *Cu cât ai impresia că ai căpătat mai multă siguranţă, cu atât ai mai puţină, de fapt.*

Siguranţa nu se află într-o slujbă. Siguranţa nu este în bani. Slujba, pensia, poziţia, toate pot fi luate înapoi sau eliminate de cei care le-au creat. Într-un an, am văzut că General Motors a concediat de Crăciun 75.000 de oameni. Mii de oameni care şi-au devotat viaţa cu loialitate acelei corporaţii şi-au pierdut slujbele. Pentru unii a fost ca şi cum şi-ar fi pierdut viaţa. Şi banii pot fi pierduţi. Valoarea lor se poate micşora sau pot dispărea cu totul din cauza inflaţiei şi devalorizării. Pensiile se pot dovedi insuficiente sau inexistente. Pensiile care au fost câştigate an după an şi considerate ca fiind un sprijin pentru muncitor la bătrâneţe sunt zilnic eliminate de avocaţii şmecheri ai corporaţiilor.

Nimeni nu e mai nesigur decât lucrătorul care depinde de corporaţie sau de guvern pentru a-i da o slujbă şi o pensie. Muncitorul nu este decât o cifră. Iar o cifră nu are siguranţă. O cifră poate fi mărită sau redusă conform cerinţelor bugetare,

de voie. O singură linie trasată într-o clipă poate tăia dintr-o dată mii de locuri de muncă.

Să încercăm să n-i imaginăm pe funcţionarii corporaţiei lucrând la cifre. Trebuie să facă reduceri. Uneori reducerile nu au nimic de-a face cu profitul. De multe ori nu au ce să facă cu un produs mai bun. Alteori reducerile sunt pentru scopuri pe termen scurt, pentru a face plăcere unui analist de stocuri, pentru a asigura o promovare rapidă a unui director, sau mai rău, pur şi simplu pentru a face uz de putere.

Vi-i imaginaţi pe factorii de decizie corporatişti spunând: „Până pe 1 martie, în acest sector, trebuie să renunţăm la o mie de locuri de muncă" - iar unul dintre ele este chiar al vostru.

Ei nu iau hotărârea de a tăia locul de muncă al unei persoane cunoscute a cărei viaţă va fi iremediabil schimbată, a cărei familie va fi probabil în pericol, ai cărei copii s-ar putea să nu poată merge la colegiu, a cărei casă ar putea să-i fie luată înapoi, care ar putea suferi, poate chiar muri din lipsă de tratament medical adecvat. Hotărârea nu este să dea afară pe cineva căruia îi spun „Bună" în fiecare dimineaţă, pe care l-au felicitat când micul Bobby s-a născut şi pe care l-au consolat când, optsprezece ani mai târziu, micul Bobby a murit într-un accident de motocicletă. Acţiunea nu este împotriva unei fiinţe vii pe care ei o cunosc. Acţiunea este împotriva unei *cifre*. Sunt mii de alte cifre ca aceasta care pot fi reduse. Nimic personal.

Eliminarea de locuri de muncă din corporaţii şi guvern este o crimă în masă, acceptabilă în societatea noastră dacă este făcută în numele profitului pentru că, aşa cum am văzut, profitul este virtutea fundamentală.

Am văzut deja că în societatea tribală nu există închisori şi nu este impusă pedeapsa cu moartea. Cea mai aspră pedeapsă era surghiunul din trib, care pentru indieni era o pedeapsă echivalentă cu moartea.

Dar cum stau lucrurile cu angajatul corporatist al cărui unic trib este serviciul corporatist? Cum rămâne cu o persoană a cărei valoare proprie şi împlinire ca persoană, da, bunăstarea ei fizică şi mentală, sunt iremediabil legate de slujba sa corpo-

ratistă sau guvernamentală, iar această slujbă este desființată? Ce se întâmplă cu el? Ce se întâmplă cu ea?

Vătămările pe care le produc asemenea dezastre sunt imense. Mă gândesc la cei fără adăpost. Mă gândesc la ruşine şi la degradare. Mă gândesc la pierderea totală a respectului de sine. Mă gândesc la ura pe care o arată oamenii împotriva celor săraci sau fără serviciu. Mulți sunt tratați precum leproşii. Nevinovații sunt urâți şi disprețuiți. Mă gândesc la durerea familiei, la frică. Mă gândesc la copiii care au avut cândva ochii luminoşi, dornici să crească şi să reuşească, care sunt acum, dintr-o trăsătură de condei, privați de educație. Mă gândesc la muncitorii mai în vârstă care nu mai au posibilitatea de a căpăta o slujbă mai de doamne-ajută. Mă gândesc la surghiunul lor şi, deşi nu au nici o vină, la oprobriul cu care sunt etichetați. Nimeni nu-i va auzi spunând: „Sunt doar o cifră. Numărul meu a ieşit la zar." Nimeni nu va înțelege că Joe McClousky a muncit douăzeci şi şapte de ani pentru firmă sperând că va avea siguranță, sperând că va avea o pensie, sperând că va avea o viață bună, sperând că-şi va duce nepotul la pescuit, sperând ... până când numărul său a ieşit la zar.

Joe McClousky nu avea nici o siguranță. Promisiunea securității este un alt mit, o altă minciună crudă şi păguboasă. Eu vă spun, cu cât caută cineva mai multă siguranță, cu atât mai puțină va avea.

Şi cu cât pare cineva că a dobândit mai multă siguranță, cu atât are mai puțină. Nici o corporație, nici un guvern, nici o birocrație şi nici un patron nu poate oferi siguranță. Viața este fundamental nesigură. Moartea este siguranța finală.

Haideți, deci, să nu mai tânjim după siguranță, să n-o mai căutăm, să nu ne mai jertfim viața pentru ea, să nu mai renunțăm la libertate pentru a o avea. Haideți să nu o iubim prea mult.

Haideți, în schimb, să stăm la marginea nesiguranței, să privim peste buza prăpastiei, în hău, să o simțim în tot corpul. Haideți să ne afirmăm *curajul de a exista* recunoscându-ne nesiguranța, înfruntând-o, acceptând-o.

Siguranța fundamentală în această viață este produsul curajului. *Sinele este izvorul întregii siguranțe.* Ca muncitor, poți fi cel mai sigur pe tine dacă vii la serviciu în fiecare dimineață dorind să fii concediat. Ce siguranță mai bună ar exista decât să ştii că nu eşti prins în capcană, că nu eşti dependent, că nu eşti deținut de cineva şi nu ai fost absorbit de planul corporatist care în final te va reduce la o biată cifră?

Siguranța finală în mediul corporatist sau de altă natură, de oriunde, este sinele. Repet. *Sinele este izvorul întregii siguranțe,* nu şeful, nu corporația, nu planul de pensie, ci *sinele.* Singurul şef pe care îl are sinele este sinele. Sinele este cel care trebuie mulțumit, nu maistrul, nu şeful de echipă, nu directorul fabricii.

Dacă trebuie să vă satisfaceți cerințele unicului vostru şef – sinele – eu vă spun că nu este nici o problemă să vă sustrageți ordinelor sale. Sinele nu vă va permite să faceți ceea ce nu este etic. Sinele nu vă va permite să ponegriți un coleg. Nu vă va permite să faceți treabă de mântuială. Nu vă va permite să vă irosiți, nici pe voi înşivă nici pe ceilalți. În acelaşi timp, sinele nu va fi de acord cu angajamentul vostru dacă acesta este nebunesc. Dacă sinelui i se dă ascultare, el vă va asocia cu alții care-şi ascultă sinele. Asemenea persoane sunt aliați puternici. Dacă sinelui i se dă ascultare, veți munci pentru scopuri alese, iar produsul muncii va fi mai bun. Bineînțeles că cei care sunt şefi îşi vor asuma meritele. Dar voi veți şti cine merită laudele. Sinele ştie şi, în final, asta este tot ce contează.

Siguranța este produsul confruntării în mod deschis şi cinstit cu sinele. Persoanele care-şi respectă *sinele* evoluează sub forma celor mai de valoare angajați corporatişti. Ei sunt cei responsabili. Ei sunt cei în care poți avea încredere. Ei sunt cei care au, în cele din urmă, puterea. Ei sunt cei către care se întorc toți lingăii atunci când se află la ananghie, toți cei care s-au cățărat pe scara corporației măturând preşurile ştăbimii. Birocrația, fie ea corporatistă sau guvernamentală, există fără să aibă curaj, viață sau putere, ci doar prin intermediul celor care au curajul să fie *servitorii sinelui.*

AŞADAR: Eu nu sunt împotriva corporaţiilor. Eu mă opun leviatanului lipsit de creier şi de viaţă care preia controlul asupra unor persoane de cele mai multe ori vulnerabile. Eu sunt împotriva puterii corporatiste lipsită de responsabilitatea corporatistă. Eu nu sunt împotriva profitului. Eu mă opun doctrinelor inumane, nocive şi false prin care profitul devine o valoare. Scopul meu nu este să încurajez neliniştea, este un fel de grădină de gândire în care dreptatea poate fi plantată şi poate înflori. Scopul meu nu este să condamn sistemul, ci să dezvălui miturile care-i permit să-i exploateze pe cei slabi, miturile care vor duce în cele din urmă la distrugerea sa. Doresc pentru noi, noi toţi, să judecăm drept pentru a fi în stare să pledăm cu putere - puterea noastră, cu autoritate - autoritatea noastră, din locul unde sălăşluieşte adevărul - adevărul nostru. Aşa putem învinge, învinge sau pierde, la locul de muncă şi oriunde altundeva.

16

Pledoaria pentru dreptate

SĂ FII CONŞTIENT DE RESPONSABILITATEA SINELUI

Dacă aş descoperi leacul unei temute boli, aş avea datoria da a împărtăşi descoperirea mea lumii întregi, nu-i aşa? Fiecare dintre noi are ceva de oferit pentru că, aşa cum am văzut, fiecare dintre noi este unic. Aşa stând lucrurile, putem noi să nu fim de acord că este de datoria noastră să descoperim această unicitate şi apoi s-o împărtăşim? La acest proces m-am referit ca la o „săpătură arheologică intrapersonală." La fund se află comorile. Dar acestea sunt comori care nu trebuie puse deoparte sau ascunse ca să moară odată cu noi. Asta ar fi cea mai gravă infracţiune. Pentru că putem fura bogăţiile vecinului, dar dacă privăm lumea de sinele perfect, pierderea va fi pentru vecie.

Una dintre cele mai eficiente modalităţi de a ne împărtăşi celorlalţi pe noi înşine este discursul. Iată de ce eu sunt de părere că avem datoria de a mărturisi. Este o parte a preţului pe care trebuie să-l plătim pentru locul pe care-l ocupăm pe acest pământ.

Thomas Jefferson a avut datoria de a pleda. La fel şi James Madison[91]. Abraham Lincoln a avut datoria de a pleda. La fel şi John Brown. Hristos, Mohamed, Buddha, Sf. Pavel, Ioana

[91] (1751-1836), al patrulea preşedinte american între 1809-1817, a fost principalul autor al constituţiei Statelor Unite în 1787.

d'Arc - toți au avut datoria de a pleda. Martin Luther King Jr. a avut datoria de a pleda. Maica Teresa a avut datoria de a pleda. La fel şi Nelson Mandela. Şi Ralph Nader[92]. Şi noi avem. Eu mi-am îndeplinit aici parțial datoria. Fără îndoială că şi voi v-ați îndeplinit-o parțial.

Când suntem martorii unei nedreptăți, avem datoria de a pleda. Ştim cum. Când vedem ființe umane abuzate, tratate fără respect, exploatate, accidentate, avem datoria de a milita. Ştim cum. Avem datoria de a vorbi cu cei pe care îi iubim, cu partenerii, cu copiii noştri. Avem datoria de a pleda în folosul nostru şi de a sta de vorbă cu noi înşine. Ştim cum. Da, avem chiar datoria de a vorbi cu Dumnezeu. Sunt sigur că Dumnezeu, după ce ne-a dăruit cu acest har, ar fi teribil de dezamăgit dacă nu l-am folosi.

AŞADAR: Duceți-vă şi pledați şi câştigați - de fiecare dată.

[92] (n.1934), avocat şi activist politic, american, a abordat chestiuni precum drepturile consumatorului anarhism, feminism, ecologism, guvernare democratică. A criticat politica SUA din ultimii ani, caracterizând-o drept corporatistă şi imperialistă.

Mulțumiri

Rosemary McIntosh, asistenta mea de mulți ani, a citit aproape toate cuvintele scrise de mine. Ea îmi este, deopotrivă, critic, redactoare şi confidentă. Nici nu aş îndrăzni să scriu o carte fără ea. Nu aş putea. Ei îi datorez mare parte a succesului de care mă bucur şi iau asupra mea toată vina pentru eşecurile literare pentru că, foarte probabil în aceste cazuri, i-am ignorat sfaturile valoroase.

Această carte, la fel ca şi cea de dinainte, este copilul redactorului meu, Bob Weil. Scriitorii sunt un soi de oameni hipersensibili şi speriați. Avem nevoie de multe garanții, mult ajutor, sprijin şi o cantitate de dragoste mai mare decât ni s-ar cuveni. Fără dădăcirea prietenului meu, Bob Weil, această carte ar fi încă un mic şi enervant sunet în capul meu.

Îi mulțumesc lui Tom McCormack, pentru încredințarea lui că această carte ar trebui scrisă şi publicată de St. Martin's Press şi pentru sprijinul de nădejde pe care mi l-a acordat.

Îi mulțumesc lui Mark Kohut pentru încrederea în această carte, reflectată în extraordinarul efort depus, şi îi mulțumesc lui Becky Koh, prietena mea loială, a cărei muncă neobosită şi altruistă şi-a lăsat amprenta. Mai sunt şi alții. Ei, ca şi mine, ştiu cine sunt: cei care s-au ocupat de vânzare, de promovare, designerii, cei de la publicitate - atâția oameni cărora le sunt profund recunoscător. Tuturor vă mulțumesc.

Despre autor

Gerry Spence este un avocat desăvârşit. Născut, crescut şi educat în Wyoming, a trăit toată viaţa în orăşele de provincie din acest stat. De pe aceste meleaguri rurale a condus un cabinet de avocatură de întindere naţională, pledând şi câştigând unele dintre cele mai celebre cazuri din America – cazul Karen Silkwood, al Imeldei Marcos, cazul separatistului din Idaho, Randy Weaver, celebra apărare a Sandrei Jones în procesul de crimă şi multe altele. El nu a pierdut nici un caz penal în întreaga sa carieră de peste patruzeci de ani şi, pentru că a atins remarcabilul record de a câştiga procese de multe milioane de dolari, nu a fost niciodată respins de vreun juriu într-un proces civil în ultimii douăzeci şi cinci de ani. Vorbitor carismatic, apare des la radio şi televiziune, fiind cunoscut la nivel naţional ca o autoritate în arta pledoariei.

Spence consideră că pledoaria începe cu omul şi pentru a pleda cu succes trebuie să-ţi însuşeşti ceva mai mult decât o simplă tehnică. El susţine că succesul în argumentare, la fel ca şi în viaţă, ţine de dezvoltarea personală, de descoperirea a ceea ce suntem şi de acceptarea unicităţii fiecăruia dintre noi. El este autorul altor şase cărţi. Este un pictor desăvârşit, poet, filosof şi fotograf de seamă. Trăieşte în munţii din Jackson Hole, Wyoming, împreună cu soţia lui Imaging şi de aici îşi conduce firma de avocatură şi practică numeroasele îndeletniciri care îl preocupă.

Index

A

a asculta (puterea de)
  cheia, 86-87
  furia care înlocuieşte, 88-89
  şi muzica, 91-92
  nevoia de a fi auziţi, 88-89
  cu ochii, 91-92
  ce nu se spune, 86-87
  cu urechea sufletului, 90-91
  „Ver llegar", 89
a auzi propria voce, 31-32
a cânta
  cu picioarele goale, 197-199
  şi sentimentele, 199-201
  şi exteriorizarea trăirilor, 194-208
  elibera sentimentele, durerea de a, 203
  carte de telefoane şi, 203-205
  a practica, 205-208
  liniştea, a asculta, 196
  sunetul furiei, 201-204
  sunetele sentimentelor, 203-204
  două vorbe despre, 204-205
  a şopti, 196-197
  a câştiga fără să te certi, 25-26
a câştiga, 25-36
  argument versus dezacord, 30
  confirmarea sinelui, 29-30
  nevroza, 31-32
  ce înseamnă, 25-29
  fără să te certi, 32-36
a glumi, 176-179
  a înţelege puterea, 37
a minţi
  detectarea psihică a, 59-60
  ca mod de viaţă, 58-60
a pierde
  teama de a, 11-14
  a învăţa să, 267
  a pierde câştigând, 269-271
  necesitatea de a, 234-236
  riscul de a, 16-18
  a câştiga pierzând, 279-281
a privi oamenii de sus, 175-176
a spune poveşti, 139-149
  acţiune *versus* abstracţie, 162
  artistul fals, 154
  concesia, 162-166
  cum să începi, 148

cum funcționează mintea, 153-154
accentuarea, 149
pregătirea, 151, 158-161, 224
selectarea, 148-149
întrebări simple despre structură, 147-148
tema, selectarea, 154-158
teza, 146
vizualizarea argumentării, 160-162
redactarea discursului, 152-154
a trăi, arta de a, 16-17
a zâmbi, 179
și comunicarea, 60
A. H. Robins, 338-339
activitatea de a cârmui
un mod alternativ de viață, 356-360
etica și, 349-350
promovarea, a pleda pentru, 249-351
mărirea de salariu, a pleda pentru, 349-351
succesul și, 354-355
acțiune
vs. abstracțiune, 165-166
sora câștigului, 252
adăpostul, a descoperi, 246-248
adevăr
avantajul biologic, 64-66, 69-71
dureros, 185-193
a juca teatru, 77-79
ca tehnică de vânzare, 76, 81
ca unul din cele zece elemente, 252
a spune adevărul, 167-188
afirmarea sinelui, 9, 156-157
amabilitatea, 184-186
argumentul câștigător, 167-187
a fi amabil, 171-181
a descoperi teama, 171-175
a împuternici pe celălalt, 169-172
nevoia de a fi optimist, 178-179
plăcinta de raton, 169-172
argumentul imbatabil al puterii, 234-263
aroganța puterii, 239
atacul ca strategie greșită, 242-244
alegerea propriului rol, 239
legea „nucleului-eu", 236
alcătuirea, 253
atitudinea puternică, 234, 251
a descoperi adăpostul, 246-248
rolul rugăciunii, 235-237
zece elemente ale, 248-252
adevăr și alegere, 238-340
a încerca și a câștiga, 240-242
și război, 242-244
când clientul este vinovat, 245-247, 253-259
argumentul imbatabil al puterii, 234-263
aroganța puterii, 239

atacul ca strategie greșită, 242-244
a alcătui, 253-254
rolul rugăciunii, 233-236
adevăr și alegere, 238-239
vinovăția clientului, 244-247, 253-259
argumentul magic
descrierea, 219-220
elemente ale, 223-224
un exemplu, 220-224, 227-230
și zona inimii, 231-232
a sări peste, 230, 232
eliberarea, 225-227
arta de a pierde, 271-272
a câștiga pierzând, 279-280
să înveți să pierzi, 267-268
să pierzi câștigând, 269-271
arta pledoariei, 6-21
Arta războiului (Sun Zi), 243-244
ascultarea (puterea), 82-89
cheia, 82
și muzica, 86-87
nevoia de a fi auzit, 83-84
"Ver llegar" 96-97
atacul ca strategie greșită, 244
aversiunea în argumentație, 11-14

B

bani
a avea, 78-80
mărire, 83-85
a cere, 77-79
și copiii, 322-326
batjocura, a evita, 250-251
biserica
părinte bun, 303-304
predica, 303-304
ca prejudecată, 96-97
preotul ca personalitate a ciorchinelui, 103-104
și valori morale, 303-307
blocări ale argumentării, 5-6
furia, controlul, 286-294
și arta de a trăi, 15-17
autoritatea *Celuilalt*, 22-23
descoperirea argumentului câștigător, 193-194, 195-196
a pierde, tema și riscul de a, 11-14, 15-17, 25-36
și relațiile de dragoste, 267
argumentul magic, 219
nevoia unei formule, 248-252
puterea credibilității, 57, 58, 66, 67, 71, 72
puterea ascultării, 82
puterea prejudecății, 94, 105
structurarea argumentului câștigător, 139
a înțelege puterea, 37
argumentul imbatabil al puterii, 234, 248-251
de ce să argumentezi, 11, 13, 16-17, 17-19, 22-24
a câștiga fără să te certi, 23
la locul de muncă, 330
Borges, Jorge Luis, 146-147

Brown, John, 359-360
Buddha, 359-360
Butler, Samuel, 204

C

Cavett, Dick, 213
cazuri
  al bancherului (rasism), 157-158
  bombardarea, 118-120
  Chrysler, 67-69
  ecologişti vs. industria forestieră, 117-119, 134
  înjunghierea, 162
  Joe Esquibel, 245-246
  Marcos, 116-119, 124-126
  Miss Wyoming, 185-189
  McDonald's, 155-156
  preotul, 98-99
  muncitorul feroviar, 97-99
  Randy Weaver, 68-72, 76-78
  Silkwood, 155-157
  şeriful şi agentul sub acoperire, 64-66
Celălalt
  a ne adresa autorităţii, 22-23
  să fim auziţi de, 167-187
  carisma şi, 191-194
  a câştiga, 25-29
  darul nostru către, 16-18
  a-i descoperi prejudecata, 94-96
  ca duşman, 4-6
  observând pe, 88
  păcălirea, 58-60
  presupuneri despre soartă, 214-218
  puterea, 37
  a-i spune adevărul, 75-76
  şi *„Ver llegar"*, 85-86
  zece elemente şi, 248-250
  cele 10 elemente ale argumentului puternic, 248-252
chei care descuie, 5-6
  furia, a controla, 286-294
  şi arta de a trăi, 16-19
  autoritatea *Celuilalt*, 22-23
  a avea argumentul
câştigător, 193, 195
  şi copiii, 297-329
  a pierde, tema şi riscul de, 14, 16-18, 25-36
  şi relaţia de dragoste, 267-268
  argumentul magic, 219
cheia argumentaţiei, *vezi* argumentaţia,
Churchill, Winston, 58-59
coiotul care urlă, 195-197
comunicarea
  corpul şi, 60-65
  ochii şi, 60-91
  diferite forme de, 59-60
concesia, 162-166
  distracţia şi, 163-166
  puterea, 162-163
confesiunea, *vezi* concesia
controlul, 271-276
  prin renunţarea la control, 273-274

  cicăleala şi, 274-276
  ca armă, 273
  de ce îl căutăm, 272-273
copiii
  banii şi munca, 322-326
  vezi şi copil, paternitate,
copiii, a avea argumente în faţa, 295-329
  infracţiunile, 307-311
  exemplele, 296-299, 299-303
  aşteptările, 312-315
  eliberarea, 310-312
  limbajul, 315-317
  banii şi munca, 322-326
  valorile morale, 305-307
  nevoia de a argumenta, 317-321
  oglinda părinte-copil, 299-300
  paternitatea, biserica şi, 304-306
  paternitatea, abilităţi pentru, 303-305
  părinţi, drepturi ale, 320-321
  puterea, pericol al, 314-316
  pubertatea, război în vremea, 317-318
  şi pedeapsa, 320-322
  motivaţii, 295-296
corporaţii
  definiţii ale, 331-333
  responsabilitatea în, 335-336
  cine controlează, 333-336
  vezi şi activitatea guverna mentală
creativitatea şi discursul, 5
credibilitatea (puterea), 57-80
  acţiunea şi, 72-73
  a lua în serios, 67-68
  a fi *vs.* a părea, 80-81
  credulitatea şi, 65-67
  teama şi, 67-68
  teama, mărturisirea a, 68-71
  sentimente, a dezvălui, 67
  dorinţe oneste, a dezvălui, 76-81
  cum să spui adevărul, 72-74
  a învăţa să fii vulnerabil, 73-75
  minciuna ca mod de viaţă, 58-60
  tentaculele psihice şi, 59-60
  căutarea copilăriei, 58-59
  şmecheria şi, 57-59
  adevărul, avantajul biologic al, 64-66
  minciunile sfruntate, 70-71
credinţa, supoziţii ale, 280-282
creşterea veniturilor, 78-80
  argumente pentru, 342-345
cu ochii, 86-89
  cu urechea sufletului, 85-86
cuvintele (puterea), 123-136
  alegerea, 128-136
  ghidarea solilocviei, 123-128

D

Dalkon Shield, 339-342
Dalkon Shield, 339-342
Darrow, Clarence, 267-268

de ce să argumentăm, 13-14, 13-16, 16-18, 17-20, 22-24
Despre crimă şi nebunie (Spence), 245-246
detectori ai credibilităţii, 59-60
devotamentul, 5
dezacord *vs.* argument, 30
dezvăluirea sentimentelor, 193-208
  prima zi, 194-200
  a doua zi, 199-204
  a treia zi, 203-205
dialogul raţional ca argument, 5
Dillinger, John, 92
discursul
  ca argument, 5
dispreţul, a evita, 249-250
dorinţele cuviincioase.
  a dezvălui, 76-80
  ca tehnici de vânzare, 76-77
dreptatea
  a argumenta pentru, 361-362,
Dumnezeu, puterea, 46-47
durerea
  conştientizarea, 292-293
  a urmări, 291-292
  şi rana, 289, 294
  de a pierde, 17

E

ecologiştii
  poluarea, responsabilitatea pentru, 332-335
  vs. industria de cherestea, 105-113, 125-129, 130-136
educaţia şi argumentul, 5
emisiunea „60 de minute", 65
etica
  activitatea guvernamentală şi, 349-350,
  la locul de muncă, 339-340
Etzioni, Amitai, 339-340
expresia creativităţii ca argument, 5

F

faptele, a căuta, 147-148
Filosofia lui "dacă" (Vaihinger), 141
Fonda, Jane, 98-99
Ford Pinto, cazul, 336-340
formula, nevoia unei, 248-251
Fructele mâniei (Steinbeck), 52-53

G

Gettysburg, discurs, 87
Giuliani, Rudolph, 116
Gogh, Vincent van, 210-211
gol, a învăţa să stai, 73-75

H

Hemingway, Ernest, 85-86
Heston, Charlton, 98-99
Hoffa, Jimmy, 127-128
Holmes, Oliver Wendell, 124-125
Hunt, Henry P., 339

I

Iisus Hristos, 18-19, 30, 141, 199, 306, 361
informaţie şi prejudecată, 94-96, 103-106
infracţiunea corporatistă, cazul Chrysler, 64-65
infracţiunile, a stopa, 307-311
interesul personal şi prejudecata, 105-115, 121-122
intimidare şi putere, 54-56
Ioana d'Arc, 361
istoria şi argumentul, 5

J

Jefferson, Thomas, 30, 361
Joe Esquibel, cazul, 244-247
Jordan, Michael, 18
Joseph (Nez Percé), 14
judecata, 46-49

K

King, Martin Luther, Jr., 30, 177, 362

L

Langdell, Christopher Columbus, 211-212
lege şi prejudecată, 91-92
libertate şi responsabilitate, 282-287
Lincoln, Abraham, 18, 30, 361
liniştea şi comunicarea, 59
locul de muncă
  un mod alternativ de viaţă, 356-360
  a argumenta la, 330-360
  definirea, 331-333
  morala şi, 349-355
  strategii la, 346-349
  promovarea, argumente pentru, 345-347
  mărirea salariului, argumente pentru, 342-345
  respectul, 330-332
  responsabilităţi la, 335-336
  succesul şi 354-355
  deţinerea controlului la, 332-336
logica
  ca putere, 249-251
  şi adevărul, 251-252
Lord, Judge Miles, 340-341
lupta pentru supravieţuire, 261

M

Madden, John, 163-166
Madison, James, 361
Mama-Natură, legătura cu, 197-200, 205-206
Mandela Nelson, 362
Marcos Imelda, 215-218
Marquez, Gabriel Garcia, 141

Marx, Karl, 30
mediul corporatist
un mod de viaţă alternativ la, 356-360
a argumenta, 330-390
morala şi, 349-650
locul nostru în, 341-343
politici ale, 346-350
promovarea, a argumenta în favoarea, 344-346
mărirea de salariu, a pleda pentru, 342-344
respectul, 330-332
succesul şi, 354-355
vezi şi activitatea guvernamentală
mila şi argumentarea, 5
minciunile sfruntate, 71
mintea, cum funcţionează, 152-154
Miss Wyoming, cazul, 185-187
mişcarea mâinii şi comunicarea, 59-60
Moartea într-o după-amiază, (Hemingway), 85-86
moartea şi taxele, putere asupra, 43-44
Mohamed, 361
Montaigne, Michel de, 129
munca şi copiii, 322-326
muzica şi ascultarea, 87

N

Nader, Ralph, 362
natura ubicuă a prejudecăţii, 93-94
natura umană şi argumentaţia, 5
nevoia nevrotică de putere, 51-52
nevroza şi argumentul, 31-32
Nietzsche, Friedrich, 124
Nixon, Richard, şi afacerea Watergate
„nucleul-eu", 236-237

O

ochii
şi comunicarea, 60-61
a asculta cu, 86-89
oglinda părinte-copil, 299-300

P

Pacino, Al, 72
Parker Dorothy, 123
parţială *vs.* totală, 77-79
paternitatea
biserica şi, 304-306
aşteptările, 312-315
eliberarea propriilor copii, 310-312
limbajul, crearea, 315-318
valorile morale şi, 306-308
nevoia de argumenta, 317-321
puterea, pericol al, 314-316
pubertatea, războiul în timpul, 317-318
şi pedeapsa, 321-322
abilităţi pentru, 303-305
drepturi ale, 321
părinţii şi puterea, 45-46
pedepsirea copiilor, 321-323
Penthouse procesul, 185-187
permisiunea
de a fi bătut, 235-236
mai mult despre, 237-238
persoana, despăgubiri pentru moartea unei, 336-339
personalitatea, cenzori ai, 95-98
bancherul, 95-98
alţii, 98
predicatorul, 98
pictura
sentimentele şi, 210-214
a învăţa din, 208-209
când să începi ţi când să te opreşti, 209-210
Platon, 52
plăcinta de raton, 169-172
poluarea, responsabilitatea pentru, 332-335
poluarea, responsabilitatea pentru, 333-336
pozitiv, nevoia de a fi, 179-180
pregătirea, unul din cele 10 elemente, 248
prejudecata (puterea)
a te descurca cu, 105, 114-115
informaţie şi, 94-96, 103-106
lege şi, 91-92
ca încuietoare, 90
cazul Marcos, 115-116, 124-126
cenzori ai personalităţii, 95-98, 99-104
religia ca, 91
şi propriul interes, 106-115, 120-122
împietrită, 120-121
prejudiciul social, 115-121
natura ubicuă a, 92-95
a înţelege, 90-92
pretextul ca argument, 5
prevenirea ca argument, 5
promovarea, argumente pentru, 344-347
puterea ascultării, 82
puterea credibilităţii, 57, 58, 66, 67, 72, 73-74, 76, 82
puterea prejudecăţii, 90, 105-106
puterea
aroganţa, 239
orbirea, 52-53
pericolul, 314-316
a te descurca cu, 48-50
moartea şi taxele, 43-44
distructivitatea, 52-54
lui Dumnezeu, 46
cum funcţionează, 38-42
şi intimidarea, 54-56
de a judeca, 46-49
nevoia nevrotică de, 51-52
părinţi şi copii, 45-46
lipsa de putere a, 50-52
şi responsabilitate, 51-53
înţelegerea, 37-56
ce înseamnă, 37
proprie, 17-19

vezi şi credibilitatea;
ascultarea

R

Rather, Dan, 65
Reich, Charles A., 335
relaţia de dragoste,
argumentele în, 267-294
furia, controlul, 286-294
arta de a pierde, 270-272,
279-280
a deveni copil, 292-294
controlul ţi, 272-276
exemplul, 276-278
libertate şi responsabilitate,
285-287
a învăţa să pierzi, 267
viaţa pe culmi, 280-281
durere şi suferinţă, 289,
291-293
religia
valori morale ale, 305-307
predicatorul ca cenzor al
personalităţii, 98-99
predicarea, 306
prejudecata ca, 91-92
respectul
şi argumentul, 5
faţă de adversar, 249-50
la locul de muncă, 330-331
responsabilitate şi libertate,
285-287
ridicolul, a evita, 249-250
riscul de a pierde, 17
rolul
alegerii, 239
rugăciunii, 235-237
Roosevelt, Franklin D., 176-177

S

sâcâirea ca formă de control,
274-276
sarcasmul, a evita, 249-250
săritura, 229-230
curajul şi, 229-232
scrierea discursului, 151-153
alcătuirea, 149
magia, 152-153
sublinierea, 149
tema, selectarea, 154
teza, 146-147
Seattle, Capetenia, 158
sentimente
şi regatul animalic, 201-203
şi pictura, 210-215
puterea, 202-203
ştiinţa, 201-202
cântatul şi, 193-208
Sfântul Paul, 361
Silkwood, Karen, 154-156
sine, renunţarea la, 268-270
singurătatea puterii, 51-52
Smohall (Căpetenia Nez
Percé), 158
Steinbeck, John, 53
structurarea argumentului
câştigător, 141
suferinţa
conştientizarea, 292-294

a urmări, 289, 294
şi chinul, 291-293
sugestia ca argument, 5
Sun Tzu, 243
şi zâmbetul 59-60

T

talentul de a argumenta
lipsa, 17-19, 139-147
profesorii şi autoritatea,
45-46
tema, selectare a, 154-158
teza, 146, 147
teama, 13-14
ca aliat, 14-17
comunicarea şi, 67-69
mărturisirea, 68-71
a descoperi, 171-176
ca energie, 16-17
de a pierde, 11-14
Tillich, Paul, 15, 221-222
tonul argumentării, 5
Truman, Harry, 44

U

urechea sufletului, 85-86

V

Vaihinger, Hans, 141
Venus din Milo, 184-186
vezi şi locul de muncă,
viaţa
ca argument, 15-18
pe culmi, 280-282

vizualizarea ca argument,
161-162

W

Watt, James G., 127-128
Wayne, John, 18
Weaver, Randy, 68-69, 76-77
Wheeler, Billy Joe, 126
Wilson, Woodrow, 28

Z

zona inimii, 128-130, 157-158,
160-161
a argumenta din, 219-233
carisma şi, 191-194
argumentul magic şi,
231-232

Editura VREMEA

Adresa poştală:
Str. Constantin Daniel, nr. 14
010631, sector 1, Bucureşti

Redacţia:
Piaţa Naţiunilor Unite, nr. 3-5,
bl. A, et. 5, ap.40
sector 4, Bucureşti
telefon 335.81.31
fax 311.02.19
e-mail office@edituravremea.ro
www.edituravremea.ro
http://edituravremea.blogspot.com

Tipografia
S.C. PRINT MULTICOLOR S.R.L
Str. Bucium Nr. 34, Cod 700265, IAŞI
Tel: 0232-211225 Fax: 0232-211252
www.printmulticolor.ro

Coli tipar: 23,5
Hârtie offset A, 70 gr./m², format 16/84/54